

3-4/2026

www.shk-aktuell.at

SHKAKTUELL

Österreichische Post AG, MZ 23Z044205 M, SHK-AKTUELL e.U., Flachsweg 38/2, 1220 Wien

DAS ÖSTERREICHISCHE HAUSTECHNIK-FACHMAGAZIN FÜR INSTALLATIONSPROFIS

Unsere neuen Wärmepumpen

**DIE ERSTEN WÄRMEPUMPEN,
DIE EINFACH ÜBERALL STEHEN KÖNNEN.**



aroTHERM plus



aroTHERM perform



aroTHERM pro



Mehr Informationen auf www.vaillant.at

Unsere flexiblen und
effizienten Lösungen für
jedes Zuhause.



Vaillant

GENERATIONENBAD

Barrierefrei geplante Bäder unterliegen längst nicht mehr dem Krankenhaus-Charme. Es gibt sie mittlerweile auch „in schön“.

REALITY CHECK

Hans Arno Kloop räumt mit zehn hartnäckigen Branchen-Dogmen auf, die längst überholt sind/sein dürften/sein sollten.

MARKTÜBERSICHT

SHK-AKTUELL hat die Daten und Fakten von 25 Luft-Wasser-Wärmepumpen zum direkten Vergleich übersichtlich zusammengefasst.

THIS IS NXT.

DIE LEISESTE UND EFFIZIENTESTE
WÄRMEPUMPENTECHNIK DER WELT.



DAS NÄCHSTE KAPITEL DER
WÄRMEPUMPEN-TECHNOLOGIE.



Mehr Infos zur
NXT Partnerschaft

FOTO: SIMON JAPPEL

**Christian Klobucsar**

Herausgeber + Chefredakteur

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Gedrucktes hat Gewicht – im wörtlichen wie im übertragenen Sinn.

Doch in einer Zeit, in der Nachhaltigkeit nicht mehr nur Anspruch, sondern Verantwortung bedeutet, stellt sich auch für Verleger die Frage, inwieweit sie mit ihren Geschäftsmodellen dazu beitragen können, die Welt ein Stück ökologischer zu gestalten. Rund 60 Tonnen Papier haben wir seit unserer Gründung vor mittlerweile drei Jahren mit Hintergrundinfos, Marktübersichten und Brancheninfos bedruckt. Doch in einer Zeit, in der digitalisierte Inhalte die Lesergewohnheiten immer stärker prägen, müssen auch Fachmagazine entsprechend reagieren. Das gilt ganz besonders für eine Branche wie die Haustechnik, die bei den Menschen untrennbar mit dem Thema Nachhaltigkeit verbunden ist.

Weniger Papier bedeutet weniger Transport und weniger Energieverbrauch. Es bedeutet aber auch mehr Flexibilität und Reichweite. Das Team von SHK-AKTUELL hat daher beschlossen, jedes aktive Printabo, das in ein Digitalabo umgewandelt wird, mit einer konkreten Geste für die Umwelt zu honorieren: Für jede Umstellung lassen wir von unserem Vertragspartner einen Baum pflanzen. So trägt jede einzelne Entscheidung unserer Leser nicht nur zur digitalen, sondern auch zur ökologischen Zukunft bei.

Die Transformation von Print zu Digital bringt natürlich auch ökonomische Vorteile. Verlage profitieren von Kosteneinsparungen bei Druck, Versand und Lagerung, die bei Print fast 70 Prozent der Produktionskosten ausmachen – Budget, das zur Steigerung der inhaltlichen Qualität viel besser aufgehoben wäre. Unser angepeiltes Ziel ist, dass sich zumindest ein Drittel unserer Leserschaft dazu entschließt, anstatt der gedruckten Ausgabe lieber die Digitalversion zu erhalten.

Nähere Infos zu dieser Aktion haben wir auf www.shk-aktuell.at/digital zusammengefasst. Dort lässt sich auch gleich die Umstellung einleiten – das Ausfüllen des Online-Formulars genügt. Übrigens: Diese Aktion gilt nicht nur für bestehende Print-Abonnenten, sondern auch für jedes neue Gratis-Digitalabo.

Viel Vergnügen beim Lesen der vorliegenden Ausgabe wünscht das Team von SHK-AKTUELL.

Impressum

Medieninhaber, Verleger, Herausgeber, Redaktion: SHK-AKTUELL OG, 1220 Wien, Flachsweg 38/2, Tel.: +436502002905, www.shk-aktuell.at,
Chefredakteur & Herausgeber: Christian Klobucsar (CK), **CEO & Gesellschafter:** Michael Januskovecz, **COO & Gesellschafter:** Patrick Fischer,
Mitarbeiter dieser Ausgabe: Klaus Klöckl (KK), Rainer Kuster (RK), Georg Patay, **Anzeigenleitung:** Patrick Fischer, Tel.: +43 677 61456045, E-Mail: fischer@shk-aktuell.at,
Anzeigentarif: Nr. 03/2026, **Grafik:** Simon Jappel, **Erscheinungsweise:** 6 x pro Jahr, **Druck:** Druckerei Ferdinand Berger & Söhne GmbH, Wiener Straße 80, 3580 Horn, **Aboservice:** office@shk-aktuell.at, **Jahresbezugspreis:** 48,60 inkl. MwSt. und Versandkosten (bei Adressen außerhalb Österreichs fallen zusätzliche Portokosten an). Das Abo ist spätestens 30 Tage vor Bezugsende schriftlich kündbar, andernfalls verlängert es sich automatisch um ein Jahr zum jeweils gültigen Abonnementpreis. **Bankverbindung:** Sparkasse Baden, BIC: SPBDAT21, IBAN: AT052020501000093466, UID: ATU81126336, **Offenlegung:** Die Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz ist unter <https://shk-aktuell.at/datenschutz> ständig abrufbar. Die Datenschutzerklärung ist zu finden unter: <https://shk-aktuell.at/datenschutz>; **Ursprungsdateisystem:** Herold Business Data GmbH, Canettistraße 5, 1100 Wien, **Anmerkung:** Namentlich gekennzeichnete Beiträge und Kommentare geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder. Die Redaktion verpflichtet sich zur gewissenhaften Recherche, kann jedoch für die Richtigkeit von Angaben, Daten und Behauptungen, vor allem wenn sie von Dritten zur Verfügung gestellt wurden, keine Verantwortung übernehmen.





08



10

06

Belastbare Marktdaten für Energiewende gefragt

Georg Patay fordert in seiner Kolumne diesmal valides Zahlenmaterial über den Heizungsmarkt.

08

Das war die Energiesparmesse 2026

Rund 23.000 SHK-Profis besuchten Ende Februar die Energiesparmesse. SHK-AKTUELL hat ein Stimmungsbild eingefangen.

10

Zehn überholte Wahrheiten über die SHK-Branche

Hans Arno Kloep räumt in seinem Gastkommentar mit zehn hartnäckigen Dogmen auf, die längst überholt sind/sein dürften/sein sollten.

14

Trinkwasseranlage: Wer haftet wofür?

Damit unser Trinkwasser seine hervorragende Qualität behält, sind zahlreiche Auflagen zu berücksichtigen.

16

Vorausschauende Badplanung

Ob Generationenbad, „One for all“, oder altersgerecht – gemeint ist immer eine barrierefreie Badplanung, die mehr Komfort für alle Nutzer bieten soll.



16

24

Wärmepumpen-Marktübersicht

SHK-AKTUELL präsentiert wieder die wichtigsten Kennzahlen beliebter Luft-Wasser-Wärmepumpen. Diesmal haben wir mit 25 Modellen so viele wie nie gegenübergestellt.

34

Sanierung: Das sind die Lebenszykluskosten

Im Auftrag von „Global 2000“ hat das Ingenieurbüro „e7“ untersucht, inwiefern sich eine thermische Sanierung und ein Heizkesseltausch auch wirtschaftlich rechnen.

41

Sozialbetrug: Werden die Falschen kontrolliert?

Mit Jahresbeginn ist eine verschärfte Novelle des Sozialbetrugsbekämpfungsgesetzes in Kraft getreten. Ob derart aber auch tatsächlich die Richtigen getroffen werden, analysiert Steuerprofi Edin Salihodzic.



24

44

PV-Branche unzufrieden mit der Regierungsarbeit

Nach einem Jahr Dreier-Koalition zieht die Photovoltaik-Branche Bilanz ... und die ist nicht befriedigend.

46

Hoher Stromverbrauch bedingte Importe

Trotz des Einsatzes aller Gas- und Pumpspeicherkraftwerke konnte der Energiebedarf zu Jahresbeginn nur durch Zukäufe gedeckt werden.

47

Das war die Light + Building 2026

Knapp 2.000 Aussteller präsentierten in Frankfurt ein breites Spektrum technologischer Lösungen.

48

Arbeitstier für den harten Baustellenalltag

Unsere Nutzfahrzeuge-Berichterstattung widmet sich diesmal VW.



OaseBad Erlebnistage

Vom 22. bis 24. April feiern die „OaseBad Erlebnistage“ ihre Premiere. Erstmals in dieser Form und Dimension finden die Erlebnistage zeitgleich in 46 Großhandelsschauräumen der Unternehmen Holter, Sanitär Heinze, GC Gruppe (Elements) und Frauenenthal (Bad&Energie) statt – ein branchenweites Highlight, das es in dieser Form in Österreich noch nie gegeben hat. Am 23. April sind die Schauräume sogar bis 20 Uhr geöffnet und ermöglichen damit auch Berufstätigen einen Besuch. Die OaseBad Erlebnistage richten

sich an alle, die gerade mit dem Gedanken spielen, ein neues Badezimmer zu gestalten oder ihr bestehendes Bad zu sanieren. Auf Wunsch wird das persönliche Traumbad professionell in 3D geplant. Ein weiteres Highlight ist der Markenbadbonus, den man sich an diesen drei Tagen sichern kann: Beim Kauf von Artikeln der Industriepartner im Wert von mindestens 5.000 Euro erhalten Kunden einen Bonus von 1.000 Euro.

www.oasebad.at

„Lass das doch den Profi machen“

Mit einer groß angelegten Kampagne stärkt Elements die Installateurpartner. Die Botschaft an die Endkunden ist klar: Nur Profis bürgen für echte Qualität, Know-how und professionelle Ausführung. Mit personalisierten Sujets kann jeder Installationsbetrieb gezielt auf die eigenen Leistungen aufmerksam machen. Mit dem Titel-Claim setzt die neue Initiative ein klares Zeichen für fachliche Kompetenz



und Profi-Qualität in den Bereichen Bad und Installation. Zentrales Element der Kampagne ist die humorvoll inszenierte Vermittlung der Botschaft, dass Installations-, Planungs- und Technikaufgaben in Profi-Hände gehören. Mit dem bekannten Schauspieler Mark Keller („Der Bergdoktor“, „Alarm für Cobra 11“, „Tatort“) und seinen Söhnen Aaron und Joshua Keller als Kampagnengesichter werden Situationen gezeigt, in denen Do-it-yourself-Versuche schiefgehen und professionelle Arbeit den entscheidenden Unterschied macht.

www.elements-show.at/fuer-profis

SHK-AKTUELL UND BWT SUCHEN EINEN TESTHAUSHALT FÜR „ONEPIPE PEARLWATER“

BWT verspricht mit dem neuen System „OnePipe Pearlwater“ nichts weniger als einen kompletten „Gamechanger in der Sanitär- und Wasseraufbereitungsindustrie“. Denn das laut BWT „weichste und schmackhafteste mineralisierte Wasser der Welt“ benötigt durch eine patentierte Technologie ab sofort nur noch eine Leitung. Dank der innovativen Einzelrohrinstallation spart dieses System nicht nur Montagezeit, sondern auch Platz.

Die „One Pipe Power“-Formel sorgt dafür, dass Wasser aus einer einzigen Leitung im gesamten Gebäude enthärtert und in der Küche für Kaltgetränke mineralisiert und gefiltert wird. Somit ist nur mehr eine einzelne Rohrinstallation notwendig, was nicht nur Aufwand und Geld bei der Errichtung spart, sondern auch in Sachen Hygiene neue Standards setzt. Damit dürfte BWT die Spielregeln bei der Aufbereitung von Trinkwasser völlig verändert haben.

SHK-AKTUELL will es jedoch genau wissen, und sucht daher in Zu-

sammenarbeit mit BWT sozusagen als Reality Check einen Testhaushalt für das BWT „OnePipe Pearlwater“-System, um herauszufinden, ob der Einbau wirklich so unkompliziert ist.

Das Produkt wird kostenfrei zur Verfügung gestellt. Einzige Bedingung ist, dass ein Redakteur von SHK-AKTUELL beim Einbau dabei sein darf, um die Installation zu dokumentieren und die einzelnen Einbauschriffe in einer der nächsten Ausgaben zu veröffentlichen. Wer sich dafür bewerben mag, schreibt eine E-Mail mit



dem Betreff „OnePipe Pearlwater“ an:

redaktion@shk-aktuell.at

Die Ermittlung des Testhaushaltes für das OnePipe Pearlwater-System erfolgt seitens der Redaktion am 13. April 2026. Der Empfänger des Gratis-Systems stimmt zu, dass der Einbau in Form einer Reportage dokumentiert und im Fachmagazin SHK-AKTUELL veröffentlicht wird. Falls die ermittelte Person kein BWT Trinkwasser Profi ist, muss für den ordnungsgemäßen Einbau im Vorfeld eine entsprechende Schulung besucht werden. Die Teilnahme ist kostenlos, freiwillig und an keine Kaufverpflichtung gebunden. Mit der Teilnahme erkennt der Teilnehmer diese Bedingungen ausdrücklich an. Eine Barabläse ist ausgeschlossen. Alle erhobenen personenbezogenen Daten werden ausschließlich für die Durchführung der Reportage verwendet und unterliegen den österreichischen Datenschutzbestimmungen.

BELASTBARE MARKTDATEN FÜR ENERGIEWENDE GEFRAGT

KOMMENTAR Georg Patay bleibt auch als aktiver Pensionist der SHK-Branche verbunden und kommentiert mit seiner mehr als 30jährigen HLK-Expertise in unterschiedlichen Managementfunktionen und Verbänden exklusiv für SHK-AKTUELL unterschiedliche Haustechnikthemen aus seinem Blickwinkel.



Georg Patay

Jährlich präsentiert die VÖK die Marktzahlen aller Wärmeerzeuger auf der Welser Messe. Aber ebenso wichtig wie die jährlichen Verkaufszahlen der Heizsysteme wären auch Informationen über die Veränderungen im Bestandsmarkt.

Und genau diese Daten gibt es derzeit nur in Form einer Panelbefragung und nicht als Ist-Zahlen. Durch die aktuelle „Stopp-&-Go-Politik“ werden Konsumenten stark verunsichert und alte Heizkessel viel zu lange weiterbetrieben, bis ein Austausch technisch unvermeidbar ist. Ohne klare Kenntnis über den Ist-Bestand ist eine seriöse Energiepolitik kaum möglich. Aktuell fehlt eine österreichweit einheitliche Heizungs-Bestandsdatenbank. Stattdessen basiert die offizielle Datengrundlage auf dem Mikrozensus der Statistik Austria mit Fokus auf Haushaltsbefragungen und nicht auf der Basis von Heizsystemen.

Mikrozensus mit methodischen Schwächen

Die Bestandsdaten von Heizsystemen werden alle zwei Jahre von der Statistik Austria auf Basis von 22.500 Haushalten erhoben und diese Ergebnisse auf ganz Österreich hochgerechnet.

Entscheidend ist jedoch: Erfasst wird nur der Haushalt am Hauptwohnsitz – nicht das Gebäude und nicht das installierte Heizsystem. Die Statistik beantwortet somit die Frage, wie österreichische Haushalte heizen, jedoch nicht, welche

Heizungen tatsächlich im Gebäudebestand installiert sind.

Derzeit keine Vollerhebung beim Heizungsbestand

Eine bundesweite Erfassung aller Heizsysteme existiert aktuell nicht. Weder Daten von Energieversorgern, Bundesländern noch Förderstellen oder Gebäuderegistern werden systematisch zu einer Gesamtübersicht zusammengeführt.

Besonders problematisch ist die Behandlung von Nebenwohnsitzen. Obwohl im Melderegister über 1,4 Millionen Nebenwohnsitze verzeichnet sind, gelten diese statistisch nicht als eigenständige Haushalte. Ohne hauptgemeldete Bewohner erfolgt keine Befragung und somit keine Information über vorhandene Heizungen. Zweitwohnsitze, Wochenendhäuser, leerstehende Wohnungen oder zeitweise genutzte Gebäude bleiben weitgehend unberücksichtigt. Die Folge: Es ist weiterhin unklar, wie viele fossile Heizsysteme tatsächlich existieren. Ob bis 2040 etwa 1,4 oder 1,8 Mio. Anlagen getauscht werden müssen, macht einen erheblichen Unterschied für Förderbudgets, Installateur-Kapazitäten und die Ausbildungsplanung.

Systematische Verzerrungen

Besonders sichtbar wird diese methodische Schwäche der Statistik Austria im Wiener Umland.

Viele Menschen leben in Niederösterreich in Einfamilienhäusern, haben ihren Hauptwohnsitz (Wohnung) jedoch in Wien. Gründe sind unter anderem Parkpickerlregelungen oder Vorteile bei medizinischer Versorgung und städtischer Infrastruktur. Dadurch entsteht ein statistisches Auseinanderfallen

von Meldedaten und real genutzten Gebäuden. Beheizte Einfamilienhäuser im Speckgürtel – diese werden primär dezentral mit Pellets Anlagen, Wärmepumpen oder Gasbrennwertgeräten beheizt – sind unzureichend erfasst. Die Folge sind systematische Verzerrungen der regionalen Heizstruktur sowie unscharfe Annahmen über Energieverbrauch, Technologieverteilung und Transformationsbedarf.

Fazit: Ohne Bestandsdaten keine seriöse Energiepolitik

Der Mikrozensus liefert wertvolle Erkenntnisse über das Heizverhalten der Bevölkerung, ist jedoch methodisch ungeeignet, den realen Ist-Heizungsbestand abzubilden.

Der Fokus auf Hauptwohnsitz-Haushalte führt insbesondere bei Nebenwohnsitzen und Pendlerregionen zu strukturellen Verzerrungen. Eine faktenbasierte Energiepolitik benötigt daher eine österreichweit einheitliche Heizungs-Bestandsdatenbank auf Gebäude- und Heizungsebene. Nur wenn bekannt ist, welche Heizsysteme auf PLZ-Ebene installiert sind, kann der österreichische Netzinfrastukturplan (ÖNIP) effizient um Wasserstoffnetze ausgebaut, Förderungen zielgerichtet eingesetzt und Fachkräftekapazitäten realistisch geplant werden. Die ins Leben gerufene Reformpartnerschaft zwischen Bund und Ländern müsste auch das Thema „zentrale Bestandsdatenbank“ aufgreifen und in Form einer „Art.15a-„Vereinbarung fixieren. Was beim Fahrzeugbestand seit Jahrzehnten selbstverständlich ist, könnte dann endlich auch für alle Heizsysteme gelten: eine lückenlose Erfassung des Heizungsbestands als Fundament einer wirkungsvollen Energie- und Umweltpolitik ■

*Pure Freude
an Wasser*

GROHE



DUSCH-
KOMPETENZ
SEIT 1956

DUSCHMOMENTE, DIE BLEIBEN

Seit 70 Jahren perfektioniert GROHE das Duserlebnis. Angefangen mit dem Skalatherm 1956, arbeiten wir in unserem Werk in Lahr kontinuierlich daran, Wasser neu erlebbar zu machen. Wahre Handwerkskunst spiegelt sich in sieben Jahrzehnten Expertise wider, in denen deutsche Präzision auf die Leidenschaft trifft, Ihren Duschmoment perfekt zu machen. Von der Ikone von 1956 bis zu den heutigen **GROHE Grohtherm** Thermostaten: Unsere Duschen sind gebaut, um Sie lange zu begleiten – Qualität, die bleibt. [grohe.at](https://www.grohe.at)

PART OF **LIXIL**

DAS WAR DIE ENERGIESPARMESSE 2026

HOTSPOT Rund 23.000 Fachbesucher sowie insgesamt 82.000 Interessierte besuchten Ende Februar die Energiesparmesse in Wels. Sie wurde damit nicht nur erneut zum zentralen Treffpunkt der SHK-Branche, sondern auch zum Info-Hot-Spot für all jene Menschen, die planen, in ihre eigenen vier Wände zu investieren.



SHK-AKTUELL war natürlich auch vor Ort und hat nicht nur die Stimmung der Aussteller und Besucher eingefangen, sondern auch bei der Auftakt-Pressekonzferenz mitgefilmt sowie Branchenkenner befragt..

Von Ausstellerseite wurde dabei nicht nur die Anzahl, sondern vor allem die hohe Qualität der Fachbesucher aus allen Bundesländern sowie der privaten Bauherren und Sanierer besonders hervorgehoben. Mit zahlreichen neuen Themen, Gemeinschaftsausstellungen, Sonderschauen und inhaltlichen Schwerpunkten zeigte die Fachmesse zudem klar, dass sie auf dem richtigen Weg ist und sich konsequent weiterentwickelt.

Fachbeirat sorgt für klare Ausrichtung

Im Rahmen der Messe fand die erste Sitzung des neu formierten Fachbeirates der Energiesparmesse Wels statt.

Vertreterinnen und Vertreter der zentralen Stakeholder aus Energie, Heizung und Sanitär bestätigten dabei geschlossen den Messeerfolg

und die strategische Ausrichtung der Fachmesse als die in Österreich führende Plattform für Installation, Energie und Gebäudetechnik. Alle relevanten Partner sind überzeugt: Die Energiesparmesse positioniert sich mit ihrem klaren Fokus auf die SHK-Branche zukunftsorientiert, unabhängig, zentral gelegen und marktnah. Gemeinsam wurde ein sehr positives Resümee der Fachtage gezogen und zahlreiche neue Ideen für die strategische Weiterentwicklung der Fachmesse, des Rahmenprogramms sowie zusätzlicher Side-Events erarbeitet. Es gibt viele konkrete Ansätze und innovative Impulse – nun gilt es, diese gemeinsam mit der Branche Schritt für Schritt umzusetzen und die Messe konsequent weiterzuentwickeln.

Internationale Strahlkraft

Ein starkes inhaltliches Fundament bildeten die World Sustainable Energy Days des OÖ Energiesparverbands mit über 650 internationalen Teilnehmerinnen und Teilnehmern aus mehr als 60 Ländern.

Damit wurde Wels erneut zur in-

ternationalen Drehscheibe der Energiewende. Gerhard Dell, Geschäftsführer des OÖ Energiesparverbands, betonte die perfekte Verzahnung von Fachkonferenz und Messe: Strategischer Austausch treffe hier unmittelbar auf konkrete Lösungen für die Umsetzung in Neubau und Sanierung. Besonders gefragt waren produktunabhängige Beratungen zu Förderungen, Solarstromspeichern, Energiegemeinschaften sowie zur Kombination von Photovoltaik und Elektromobilität.

Beliebte Treffpunkte

Branchenvertreter nutzten die Fachmesse einerseits als Informationsplattform über Neuheiten und Trends.

Sie suchten andererseits den intensiven fachlichen Austausch und vernetzten sich abseits der Messestände bei diversen Abend-Veranstaltungen und Netzwerktreffen. Dazu luden einerseits die Gemeinschaftsstände der Bundesinnung mit OaseBad und Zukunftsforum SHL, des VIZ – Verbands der Installationszulieferindustrie („VIZ Partnerstand“) und des WPA – Verband Wärmepumpe Austria („Kompetenzzentrum Wärmepumpe“) ein, als auch Abendveranstaltungen wie der Netzworkeabend der Installation, dem Kaminesgespräch mit der Keynote des Zukunftsforschers Matthias Horx und natürlich auch bei den Treffen der Landesinnungen. Das neue Kompetenzzentrum Wärmepumpe entwickelte sich zum stark frequentierten Anziehungspunkt für Fachpublikum und Endkunden gleichermaßen.

Neue Messehalle

Mit der Eröffnung der neuen Messehalle 22 erhielt der Bau-Bereich eine moderne, nachhaltige Heimat.

Die Halle im Niedrigstenergiestandard überzeugte Aussteller wie Besucher gleichermaßen. Die positive Stimmung in der Bauhalle spiegelte den allgemeinen Aufwärtstrend wider: Häuslbauer informierten sich intensiv über Baustoffe, Fenster, Dachsysteme, Fertighäuser, Innenausstattung und Smart-Home-Lösungen. Viele Unternehmen hoben hervor, dass die Besucher gezielt zur Entscheidungsfindung kamen – ein klares Zeichen für Investitionsbereitschaft.



Video-Download:



Premiere der E-CAR Days

Ein besonderes Zukunftssignal setzte die Premiere der E-CAR Days in Halle 21.

Namhafte Marken und Autohäuser präsentierten eine Vielzahl an Modellen aktueller Elektrofahrzeuge, während Fachaussteller Lösungen rund um Ladeinfrastruktur, Energiemanagement und die Kombination von Photovoltaik, Speicher und Elektromobilität vor-

stellten. Besonders gefragt waren Beratungen zu Fördermöglichkeiten, Ladeinfrastruktur im Mehrparteienhaus und die Kombination von PV-Anlagen und E-Auto. Die hohe Besucherfrequenz und zahlreiche qualifizierte Gespräche bestätigten, dass Elektromobilität zunehmend in der Bevölkerung ankommt. Mit den E-Car-Days wurde nicht nur ein starkes Zeichen für nachhaltige Mobilität gesetzt, sondern auch

die Bedeutung von Kooperation und Vernetzung zwischen Energie-, Bau- und Mobilitätsbranche unterstrichen.

Zum Vormerken: 2027 werden die Fachtage der Energiesparmesse vom 3. bis 5. März stattfinden (4. März: Bau fachtag).

Eine ausführliche Bilderreise durch das Messegesehen steht auf unserer Website zum Aufruf bereit ■

Bilder-Galerie:

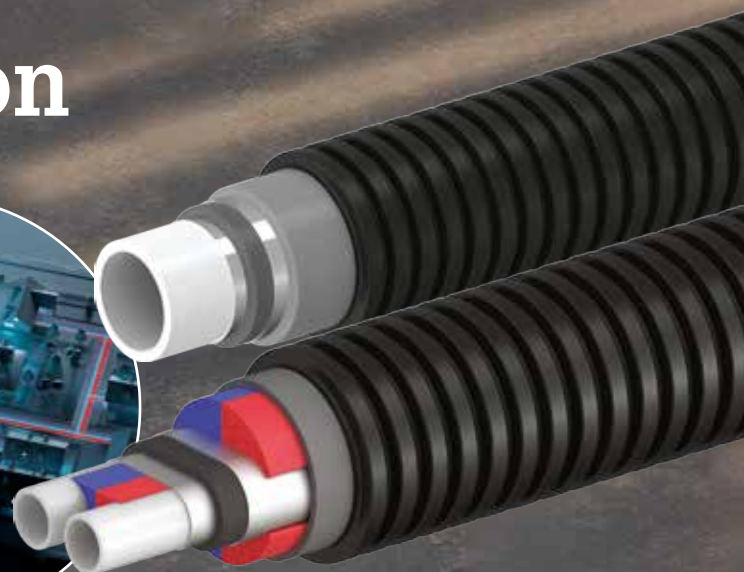
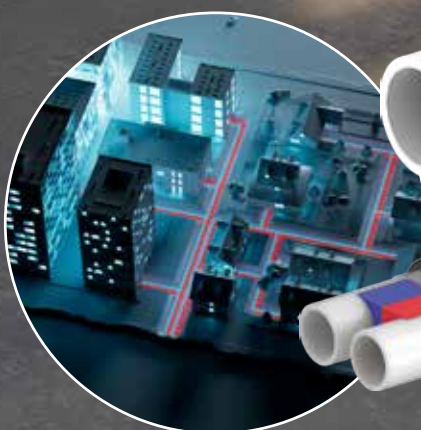


Uponor Ecoflex VIP 2.0

Die Evolution der Rohrrevolution

Herausragende Leistung, unvergleichliche Flexibilität und enorme Langlebigkeit

Durch den Einsatz modernster Vakuum-Isolationspanel-Technologie (VIP) bietet Uponor Ecoflex VIP 2.0 eine beispiellose Wärmedämmleistung bei gleichzeitig deutlich geringerem Außendurchmesser.



+GF+



Erfahren Sie mehr über
Uponor Ecoflex VIP 2.0:
www.uponor.com/ecoflex-vip-2

uponor.com | georgfischer.com

ZEHN ÜBERHOLTE WAHRHEITEN ÜBER DIE SHK-BRANCHE

REALITY CHECK Das Geschäft mit Sanitär, Heizung und Klima ist seit jeher traditionell-konservativ aufgestellt und nicht unbedingt für seinen starken Wandel bekannt. Hans Arno Kloep, Geschäftsführer bei Querschiesser, räumt im nachfolgenden Gastkommentar mit zehn hartnäckigen Dogmen auf, die längst überholt sind/sein dürften/sein sollten.

Arno Kloep:
„Die SHK-Fach-
schiene erreicht
in den nächsten
zwei bis fünf
Jahren ihr Men-
genmaximum“.



Der SHK-Branchenkenner Hans Arno Kloep ist bekannt für seine kernigen Thesen über die Haustechnikszene in Deutschland und Österreich. Nachfolgend hat er zehn hartnäckigen Thesen auf den Zahn gefühlt.

Wahrheitsfehler 1: Die Fachschiene wächst ewig!

Es gibt eine gut begründete Annahme, dass der SHK-Markt die nächsten 30 Jahre boomen wird. Das Lebensmittel Wasser und der demografische Wandel treiben das Sanitärgeschäft, die Energiepreise und die Politik treiben das Heizungsgeschäft und der Klimawandel und die gestiegenen Komfortwünsche treiben die Klimatisierung. Grünes Licht also für Sanitär, Heizung und Klima.

Aber aufgepasst! Vermutlich wird es links und rechts der Fachschiene – also im Baumarkt und dem Online-Handel – besser laufen, da DIY nicht mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen hat. Hinzu kommt, dass negative Konjunkturzyklen, Zinsen und politische Orientierungslosigkeit stark auf das Nachfragesvolumen und

dessen Preisniveau wirken. Das Handwerk reagiert bereits auf diese volatile Lage und vermarktet aktiv den einzigen knappen Faktor der SHK-Fachschiene: „Die Hand“! Die Anpassungswege heißen Erhöhung der Stundenlöhne gegenüber dem Endkunden, dabei Fokus auf Service, Wartung und Reparatur.

Meine Prognose: Die SHK-Fachschiene erreicht in den nächsten zwei bis fünf Jahren ihr Mengenmaximum. Die SHK-Fachschiene wird eine Dienstleistungsbranche, mit konstantem Materialbedarf und stark wachsendem Service- und Wartungsbedarf. Für die Hersteller und Händler, die im Spiel bleiben wollen, heißt das: Material im Multi-Kanal wird normal, Feldservice in der Fachschiene die sinnvolle Ergänzung des alten Geschäftsmodells.

Wahrheitsfehler 2: Wir haben treue Stammkunden!

Die Annahme, dass Endkunden als Stammkunden automatisch zum Handwerker wiederkehren, oder Handwerker als Stammkunden zum Hersteller automatisch wiederkehren, wird oft als gegeben gesehen.

Ist aber nicht so! Die Praxis zeigt, dass die Kundenloyalität leidet, wenn Produktinnovationen, Servicequalität und transparente Preise ins Spiel kommen.

Im B2C zwischen Handwerker und Endkunde muss man beachten, dass die Renovationszyklen für Bäder und Heizungen bei ca. 25 Jahren liegen. Wenn hier ein Handwerker von Stammkundschaft redet, hat er vermutlich Glück, dass seine Kunden nicht intensiv surfen. Kundenbindung über 25 Jahre wäre eine atemberaubende Exzellenz. Handwerker, die das können, sollten aufhören zu schrauben und Vorträge über Marketing halten.

Im B2B zwischen Hersteller und Handwerker ist der analoge Kontakt zum Hersteller-Außendienst unverzichtbar. Dieser rechnet sich aus Sicht der Hersteller aber bei vielen Handwerkern nicht. Dort, wo man dann Marktbearbeitung spart, springt der Großhandel mit seinem Außendienst und seiner Handelsmarke in die Betreuungslücke. Von wegen Stammkundenloyalität!

Im B2B zwischen Hersteller und Handwerker verlangt das die Etablierung von systematischen Kundenbindungsprogrammen, datengetriebenen Angeboten und personalisierten Services. Ein ordentlicher Bonus-Scheck zum Jahresende tut's auch. Im B2C zwischen Handwerker und Endkunde könnte ein „Service- und Wartungsmarketing“ helfen.

Meine Prognose: Positionierung wird DAS Zauberwort im Handwerk. Mit welchem Produkt- und Service-Mix wird man als Handwerker Nummer 1 im Kopf der Endkunden? CRM-Systeme werden DIE „Unterschiedsspieler“ im B2B der Hersteller zum Handwerker.

Wahrheitsfehler 3: Preisnachlässe treiben den Absatz!

Alle kennen das Angebots-Nachfrage-Modell aus der Volkswirtschaftslehre. Ist das Angebot größer als die Nachfrage, sinkt der Preis. Kaum einer kennt den Sonderfall des preisunelastischen Angebots!

Der Preis ändert sich bei einer Nachfrageabschwächung kaum, weil ein Knappheitsfaktor das Angebot auf einem hohen Niveau festhält. In einem Markt, wie es aktuell die SHK-Fachschiene ist, bringen Preissenkungen auf Produkte überhaupt nichts, weil der knappe Faktor Montagekräfte sofort die Preissenkung beim Material mit einem Preisanstieg beim Lohn kompensiert.

Meine Prognose: Am Tau kann man nicht schieben. Und irgendwann merken Politiker und Vertriebsleiter der Industrie, dass man nicht die hellste Kerze auf der Torte ist, wenn man in einem Markt, der an Kapazitätsengpässen leidet, den Konsum mit Preiserleichterungen anreizen möchte. Auch wenn es kei-

ner hören will: Stagniert das Absatzvolumen der Fachschiene, müssen die Produkte teurer und margenträchtiger werden, damit das Handwerk sie verkaufen und montieren möchte.

Wahrheitsfehler 4: Das SHK-Geschäft definiert sich regional!

Auch die größte Handelsgruppe der SHK-Fachschiene, die die Branche national abdeckt, ist regional organisiert. Das Handwerk arbeitet in der Regel in der Reichweite des Schattens der Dorfkirche, der Großhandel fährt dann auch nicht weiter. Soweit die Vergangenheit.

Meine Meinung: Online-Vertrieb, Digitalkommunikation und Cross-Channel-Strategien werden auf Handelsebene die regionale Wettbewerbslage in eine nationale Wettbewerbslage verändern.

Herstellermarken, die ihre allgemeine Verfügbarkeit schützen wollen, sollten digitale Vertriebswege, zentrale Content-Strategien und Online-Marktplätze sinnvoll in das Kanalmanagement integrieren.



Arno Kloep:
„Stagniert das Absatzvolumen der Fachschiene, müssen die Produkte teurer und margenträchtiger werden, damit das Handwerk sie verkaufen und montieren möchte“.

Wahrheitsfehler 5: Die SHK-Fachschiene ist beständig, weil innovationsträge!

Die SHK-Fachschiene funktioniert seit mehr als 50 Jahren nach den gleichen Grundsätzen. Da kann man schon mal das innovative Element vermissen und sich beruhigen, dass technologische und kaufmännische Disruption die SHK-Branche kaum treffen werden. Falsch! In Wahrheit wirken disruptive Angriffe auf die SHK-Fach-

HL570 FlexBox Installationsset



Komplettablauf, nach der jeweiligen Bauphase gegliedert in Rohbauset, Abdichtset und Komplettierungsset.

✓ Sicherer Zugang zum Ablaufrohr durch herausnehmbaren Siphoneinsatz. ✓

Einfache Montage durch höhenverstellbaren Rohbauteil, nachträgliche Höhenanpassung an die Abdichtungsebene.

✓ Nachträgliche Kontrollmöglichkeit von Feuchtigkeitsbildung unterhalb der Duschtasse. ✓

Das Flex-Element (blau) ermöglicht, dass seitliche Abweichungen von bis zu 4cm (plus/minus 2cm von der Mitte) zwischen Rohbauteil und Duschtasse problemlos aufgenommen werden können.

✓ Das Flex-Element gewährleistet einerseits den dichten Anschluss an das Rohbauteil durch Mehrfach-Lippendichtung u. runde Bauweise, andererseits die sichere Einbindung in die Verbundabdichtung. ✓



Einbauhöhe: 80 bis 250 mm
Ablaufleistungen: 0.5 l/s
Abdeckung Abmessung: Ø 113mm



Arno Kloep:
„Regelmäßige Wartung, schneller Kundendienst und sichere Ersatzteil-Identifikation sind die Reichmacher der nächsten Jahre“.

schiene schon. In der Form einer architektonischen Innovation (prinzipiell die gleichen Jobs wie früher, nur anders kombiniert) wird die SHK-Fachschiene neu definiert.

Teilsanierung hört sich harmlos an, sprengt aber gerade die SHK-Fachschiene für die kleinen Teile im Bad. Hier werden Warengruppen und Hersteller über Margenhebel aus der Fachschiene gedrängt. HEMS (Home Energy Management Systeme) hören sich auch harmlos an, definieren aber den Begriff einer „effizienten Heizungsanlage“ auf einem so neuen Niveau, dass viele Heizungsbauer abgehängt werden.

Meine Meinung: Die SHK-Fachschiene bietet mehrere offene Flanken für disruptive Angriffe. Der Fachschienen-Konsens ist in drei bis fünf Jahren nichts mehr wert und eher romantisches Geschwätz der alten Männer.

Wahrheitsfehler 6: Förderprogramme bringen Absatzvolumen!

Förderprogramme sollen Nachfrage ankurbeln, wo es nach Meinung der Intervenierenden zu wenig Nachfrage gibt. Wenn den Leuten die Wärmepumpe zu teuer ist, kann man sie ihnen ja mit Fördergeldern schmackhaft machen.

Und wenn barrierefreie Bäder zu teuer sind, kann man sie mit Fördermitteln erschwinglich machen. Das alles ist richtig, wenn der Markt normal im Sinne des Menge-Preis-Modells funktioniert. Tut die Fachschiene aber nicht!

Der Markt ist durch die knappen Montagekapazitäten im Handwerk gedeckelt. Das Anheizen von

Nachfrage in einem so engen Markt, dehnt nicht die Menge aus, sondern die Preise. Es ist grotesk und verlangt von der Politik ein Denken um die Ecke, aber eine Streichung der Förderung für Wärmepumpen würde diese für die Endkunden preiswerter machen!

Meine Meinung: Die Allianz der Wärmepumpenhersteller, die eine Förderung der europäischen Produktion statt der Förderung der europäischen Nachfrage empfehlen, liegt absolut richtig. Man kann es nur nicht laut kommunizieren, weil es die Margen im Handwerk schmälern würde.

Wahrheitsfehler 7: SHK ist entweder Neubau oder Renovierung

Wenn wir über die Auftragsstruktur in der SHK-Branche reden, sprechen wir von Neubau oder Renovierung. 80 bis 85 Prozent unseres Geschäftes sind Renovierung, der Rest ist Neubau, der ja bekanntlich gerade schwächelt.

Am qualitativ und preislich unteren Ende der Renovierung öffnen fehlendes Geld bei den Endkunden und fehlende Montagekapazitäten im Handwerk gerade eine dritte Auftragsqualität, die Reparatur. Eine Auftragsart, die im Moment vom Handwerk wegen Margenschwäche nicht gerade begeistert betrieben wird und eher mal den Nachbarschaftshelfern überlassen wird. Ein strategischer Fehler!

Meine Meinung: Regelmäßige Wartung, schneller Kundendienst und sichere Ersatzteil-Identifikation sind die Reichmacher der nächsten Jahre. Die gut sortierten Ersatzteil-tresen im Großhandel mit erfahrenen Teile-(Er)kennern, werden das Rennen machen. Unabhängig von der sonstigen Wettbewerbsfähigkeit.

Wahrheitsfehler 8: Im Marketing kann man sich durch „digital statt analog“ reich sparen!

In der Zielgruppenkommunikation der Hersteller zum SHK-Handwerk verschmelzen zwei Denkfehler. Einerseits gilt die Überzeugung, dass der, der viel Geld in Werbung steckt, automatisch Marktanteile gewinnt, andererseits gilt digita-

le Kommunikation preiswerter als analoge.

Conclusio: Es wird über alle Social-Media-Kanäle das Handwerk „beackert“. Eines wird dabei völlig übersehen: Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!

Meine Meinung: Alle reden von Social Media, nur die SHK-Handwerker nicht! Bei den jungen, dynamischen Marketern der SHK-Hersteller fehlt bisweilen eine präzise Zielgruppenausrichtung und ein klares Nutzenversprechen. Eine Renaissance der analogen Medien/Kanäle ist möglich!

Wahrheitsfehler 9: Die SHK-Industrie kann nicht ohne Fachschiene!

Wendet man das Layer Player Business Modell auf den Vertrieb von SHK-Produkten an, erkennt man, dass es durchaus ohne Fachhandwerker und Fachgroßhändler geht.

Die Beratung geht auch mit Algorithmen im Internet, die Ware kann Amazon liefern, die Montage kann der Werkskundendienst erledigen, den After Sales machen spezialisierte Wartungsfirmen und das „one face to the customer“ für den gesamten Prozess ist ein Avatar auf der Homepage der Hersteller. Der Fortbestand einer nicht diffusionsdichten Fachschiene ist wahrscheinlich, der Fortbestand der Fachschiene in heutiger Form ist es aber keinesfalls.

Wahrheitsfehler 10: Disruption erkennt man am radikalen Umbruch!

Disruptive Veränderung wird oft als krasser Quantensprung verstanden, so wie vom Tastentelefon auf das erste Apple Smartphone. Man erwartet, dass es laut klingelt, wenn sich die Dinge fundamental ändern. Das kann so passieren, ist aber eher der Einzelfall und führt dann oft zu vorschnellen Überanpassungen.

Achten Sie eher darauf, wer sich schrittweise und risikominimiert auf einen Transformationspfad begibt, wiederholende Lernprozesse initiiert und Mini-Experimente durchführt. Stetig drei Prozent Abweichung vom Mainstream ist auch irgendwann eine 180°-Kehre! ■



Quooker®

Der Wasserhahn, der **alles** kann

100°C kochendes, gekühltes prickelndes und stilles Wasser

Mit dem Quooker erhältst du ab sofort alle Wassersorten aus einer Armatur: warmes, kaltes, 100°C kochendes sowie gekühltes prickelndes und stilles Wasser. Ein Quooker spart Zeit, Energie und Platz und ist dabei für Groß und Klein sicher im Gebrauch.

Mehr Infos findest du unter:



www.quooker.at

TRINKWASSERANLAGE: WER HAFTET WOFÜR?

RECHT Vergangenen März wurde wieder die Bedeutung von Wasser in den Fokus gerückt. Der jährliche Weltwassertag soll daran erinnern, dass sauberes Trinkwasser keine Selbstverständlichkeit ist. Zwar sprudelt es hierzulande faktisch unbegrenzt in hervorragender Qualität aus der Leitung, damit dies aber auch so bleibt, sind zahlreiche Auflagen zu berücksichtigen.



Österreich verfügt aufgrund seiner geografischen Lage über ein unschätzbares Gut, um das uns die Welt beneidet. Denn während in den meisten Ländern Trinkwasser nur in Flaschen abgefüllt gekauft werden kann, muss in der Alpenrepublik lediglich die Wasserleitung geöffnet werden. Was also den arabischen Staaten ihr Öl, ist bei uns das kühle Nass, das zu 100 Prozent aus Quellen beziehungsweise aus Grundwasser gewonnen wird. Doch die hochstehende Qualität unseres Trinkwassers ist nicht selbstverständlich. Zahlreiche Auflagen, Normen und Richtlinien sorgen dafür, dass dies auch so bleibt. Denn Leitungswasser ist in Österreich ein besonders streng kontrolliertes Lebensmittel.

Die Önorm B 2531

Als einer der maßgeblichen Eckpfeiler gilt in diesem Zusammenhang die ÖNORM B 2531. Diese zentrale technische Grundlage für Trinkwasserinstallationen in Gebäuden definiert den Rahmen, in dem Installateure planen und ausführen bzw. sanieren sollen.

Sie ergänzt die europäischen Teile der ÖNORM EN 806 und legt

nationalen Anforderungen an Verbrauchsanlagen für Trinkwasser und erwärmtes Trinkwasser fest und ist stets gemeinsam mit EN 806 (Teile 1–5) anzuwenden. Damit bündelt die ÖNORM B 2531 viele bisher verstreute Vorgaben. Für den Baustellenalltag gilt sie damit zur maßgeblichen Vorschrift, da sie den kompletten technischen Rahmen von der Planung über den Bau bis hin zur Instandhaltung einer Anlage vorgibt. Zudem steht sie in engem Zusammenhang mit der ÖNORM B 1921, die die mikrobiologischen Anforderungen und die hygienische Überwachung von Trinkwassererwärmungsanlagen beschreibt. Während jedoch die B 1921 den hygienischen Zustand und den Betrieb bewertet, regelt die B 2531, wie die Anlage technisch auszulegen und zu errichten ist, damit dieser hygienische Betrieb überhaupt möglich wird.

Die ÖNORM B 2531 gilt für Trinkwasserinstallationen innerhalb von Gebäuden, also für alle Leitungen, Armaturen und Komponenten, die Wasser für den menschlichen Gebrauch transportieren. Für den Sanitärprofi bedeutet dies, dass sich jeder Eingriff in Trinkwasseranlagen – egal ob Neubau, Erweiterung, Umbau oder Sanierung – an den Anforderungen der B 2531 zu orientieren hat, egal um welchen Gebäudetyp es sich handelt. Die seit einem Jahr geltende Neufassung ist dabei für Bestandsumbauten besonders relevant, da sich aus verschärften oder präzisierten Anforderungen Konflikte mit vorhandenen Installationen ergeben können, die planungsseitig und vertraglich sauber gelöst werden müssen.

Die Norm beschreibt detaillierte Anforderungen an Planung, Errichtung, Umbau, Prüfung, Instandhal-

tung und Betrieb von Trinkwasserinstallationen. Dazu zählen etwa auch Vorgaben zu Werkstoffen und Komponenten, zur Gestaltung von Kalt- und Warmwasserleitungen einschließlich der Zirkulation sowie zum hydraulischen Aufbau der Installation. Ein wesentlicher Schwerpunkt liegt auf Warmwasserversorgungsanlagen, da deren Auslegung direkten Einfluss auf Hygiene und Energieeffizienz hat.

In der aktuellen Fassung wurden auch Handlungsempfehlungen aus der ÖNORM B 5019 übernommen, insbesondere für den Betrieb bei stark reduzierter Wasserentnahme, etwa während längerer Betriebsunterbrechungen. Die Norm gibt dazu klare Maßnahmen zu Beginn und am Ende solcher Unterbrechungen vor, um Stagnation zu vermeiden und einen hygienisch sicheren Betriebszustand zu erhalten.

Besonderes Augenmerk legt die Norm auf den Temperaturerhalt im Warm- und Kaltwassernetz, um das Wachsen gefährlicher Biofilme zu vermeiden. Beispielsweise, indem Anforderungen an den Schutz vor Überwärmung und an den Temperaturerhalt in PWC-Leitungen definiert werden, damit auch kaltes Wasser nicht in kritische Temperaturbereiche gerät.

Wer haftet im Schadensfall?

Für die Haftungsfrage trennt die ÖNORM B 2531 sehr klar zwischen der Verantwortung des ausführenden Installateurs und den Betreiberpflichten, die heute im Zusammenspiel mit der ÖNORM B 1921 scharf definiert sind. Sie beschreibt die anerkannten Regeln der Technik für Planung, Errichtung, Inbetriebnahme, Wartung und Änderungen an Trinkwasserinstallationen.

Wer als Installateur normgerecht arbeitet, kann sich im Streitfall auf diesen Stand der Technik berufen. Abweichungen ohne klare Begründung und Dokumentation gelten als potenzieller Mangel. Dabei gilt es, die Norm ausdrücklich zum Vertragsbestandteil zu machen. Eine stillschweigende Vereinbarung könnte nach Einschätzung der Wirtschaftskammer heikel sein.

Haftungsrechtlich ist jedenfalls entscheidend, dass die beiden Normen B 2531 und B 1921 zusammen gelesen werden. Von Experten wird betont, dass Planer und Installateur die Voraussetzungen für einen hygienisch sicheren Betrieb schaffen, der Betreiber diesen Betrieb aber selbst sicherstellen und dokumentieren muss.

Prüfpflichten

Nach österreichischem Recht trifft den Installateur eine deutliche Prüf- und Warnpflicht: Er muss auf erkennbare Untauglichkeiten von Vorgaben, Materialien oder Kundenwünschen hinweisen, sonst kann er für daraus resultierende Schäden haften. Ist beispielsweise eine vom Auftraggeber gewünschte Leitungsführung oder Dämmung offensichtlich nicht mit B 2531 vereinbar (etwa aufgrund der gemeinsamen Führung von warmen und kalten Leitungen im selben Schacht, fehlende Dimensionierung), muss der Installateur schriftlich warnen, bevor er ausführt.

Die Norm selbst verlangt eine ordnungsgemäße Inbetriebnahme inklusive Druckprüfung und vollständigen Wasseraustausch unter Einbeziehung aller Entnahmestellen. Unterlässt der Installateur diese Schritte oder dokumentiert sie nicht, kann ihm dies als unsachgemäß vorgeworfen werden - selbst dann, wenn die Anlage bei der Abnahme störungsfrei funktioniert hat.

Grundsätzlich gilt jedoch, dass mit der Abnahme der Anlage der Schwerpunkt der Verantwortung auf den Betreiber übergeht. Ab dann liegt die Pflicht zur bestimmungsgemäßen Verwendung und zur laufenden Instandhaltung beim Betreiber. Vor allem bei größeren Objekten verlangt die ÖNORM B 1921 die Erstellung eines Wassersicherheitsplans, der die Risiken, Kontrollen und Maßnahmen anführt. Er ist ein Kernelement der Betreiberverantwortung. Betreiber müssen zudem in den ersten 18 Monaten nach Inbetriebnahme vierteljährliche mikrobiologische Untersuchungen durchführen lassen und können erst bei dauerhaft unauffälligen Ergebnissen auf jährliche Intervalle umstellen. Verabsäumt der Betreiber diese Pflichten, liegt der Verstoß bei ihm ... falls der Installateur Regelkonform vorgegangen ist.

Haftungsbremsen

Für Installateure gilt eine gewissenhafte Dokumentation als wichtigster Hebel gegen ungerechtfertigte Haftungsansprüche.

So sind schriftlich festgehaltene Protokolle über Dimensionierung, Werkstoffwahl, Leitungsführung, Inbetriebnahme und Spülungen sowie Hinweise an den Betreiber im Streitfall elementar. Als praxisnahes Beispiel wird oft ein im Internet verfügbarer Fall zitiert: Ein Hotel wird mit einer normgerecht ausgelegten Warmwasseranlage übergeben. Der Betreiber fährt später jedoch aus Energiespargründen die Speichertemperatur dauerhaft unter die empfohlenen Werte und reduziert zudem die Spülintervalle, sodass sich Legionellen bilden. Kann der Installateur belegen, dass er gemäß B 2531 geplant und B 1921-konform in Betrieb genommen sowie über die Betreiberpflichten aufgeklärt hat, ist er jedenfalls außen vor. ■

Gleich doppelt punkten:

HYGIENE UND SICHERHEIT



Art. 20801T2

ELEKTRONISCHES VENTIL MIT WECHSELAUSLAUF

- **100 % Hygiene:** berührungslose Funktionsweise
- **Totraumfreies Magnetventil**
- **Hygienespülung gegen Bakterienwachstum**
- **Abnehmbarer Einmalauslauf BIOCLIP**

DELABIE | KWC Professional, Experte für Armaturen und Sanitär-Ausstattung für Gesundheitseinrichtungen, bietet einzigartige Lösungen für spezifische Anforderungen in Bezug auf Hygiene und Sicherheit.



Weitere Informationen auf delabie.at

VORAUSSCHAUENDE BADPLANUNG

ZUKUNFTSFIT Ob Generationenbad, „One for all“, „Design for all“ oder altersgerecht – gemeint ist immer dasselbe. Nämlich ein Badezimmer, das nach den Grundsätzen der Barrierefreiheit umgesetzt wird und so mehr Komfort für alle Nutzer bietet – von Kindern über bewegungseingeschränkte Menschen bis hin zu goldenen Agern.

Die durchdach-
ten Schrank-
elemente von
Conform Metrixx
bieten mit der
„StepBox“
eine Tritthilfe,
damit auch die
Kleinsten die
Badinfrastruktur
ohne Hilfe nut-
zen können.



Es geht darum, ein angenehmes Leben für alle im Bad zu ermöglichen und Komfort und Nutzbarkeit bis ins hohe Alter zu gewährleisten.

Daher stehen bei der Badplanung der Menschen Badezimmer ohne Ecken und Kanten auf der Wunschliste längst ganz oben.

Denn von intelligent geplanten Badezimmern profitieren alle – ob schwangere Frauen, Personen mit temporären Einschränkungen, kleine Kinder, aber auch Senioren. Usability, also die praktische Alltagstauglichkeit gepaart mit funktionablem Design sind für alle gleichermaßen wichtig. Und der

deutlichste Unterschied heutiger Lösungen zum einstigen Krankenhaus-Charme derartiger Bäder ist: sämtliche Erleichterungen gibt es mittlerweile auch „in schön“.

Um für eine breite Nutzbarkeit zu sorgen, ist bei der Ausstattung von barrierefreien Badezimmern auf eine gewisse Platzeinteilung



Barrierefreiheit
durch die Brille
der Designer:
Studio F.A.
Porsche hat für
Keuco die Kol-
lektion Axess
entworfen.

Spring Breakfast Club

bad & energie
BÄDERPARADIES

20. – 23. April 2026
9:00 – 12:00 Uhr

In unseren **Bad & Energie
Bäderparadies Schauräumen**

Starten Sie mit uns genussvoll
in den Tag – mit gutem Kaffee,
frischem Frühstück und Zeit für
echte Gespräche.

Lernen Sie die Menschen hinter
den Bereichen kennen, entdecken
Sie neue Impulse für Ihre Projekte
und nutzen Sie den Vormittag für
persönlichen Austausch.

JETZT
ANMELDEN
WIR FREUEN UNS
AUF IHREN BESUCH!



10
JAHRE
PASSION

Seit 10 Jahren steht **PASSION** für hochwertige,
harmonisch kombinierbare Badlösungen, die
Beratung und Planung spürbar einfacher
machen. Entdecken Sie das PASSION Sortiment
in unserem neuen Katalog auf **badundenergie.at**





Die Waschtische in den generationengerechten, barrierefreien Bädern sind für Menschen im Rollstuhl unterfahrbar.



Höhenverstellbare Waschtische wie jene von Viega lassen sich gut an unterschiedliche Nutzungssituationen anpassen.



zu achten. Im Bereich des WCs sind beispielsweise mindestens 150 cm Bewegungsfreiheit einzuplanen und das Sitzbrett im Idealfall auf einer Höhe von 46 bis 48 cm zu montieren. Zudem gilt, eine Fläche von zumindest 90 cm auf einer Seite frei zu lassen, um allfällig erforderlichen Hilfsleistungen Platz zu bieten. Beidseitig der Toilette sollten je nach persönlichem Bedarf Stützklappgriffe montierbar sein.

Für die Platzierung des Waschtisches gilt es natürlich, die unterschiedlichen Größen der nutzenden Personen zu berücksichtigen. Die erforderliche Höhe variiert zwischen 80 cm für kleine oder sit-

zende Menschen bis zu 90 cm und mehr für große, stehende Personen. In größeren Haushalten ist daher ein höhenverstellbarer Waschtisch kein Nachteil. Die Armatur sollte für eine flexible und einfache Nutzung eher hoch und ausladend, womöglich ausziehbar sowie einhändig bedienbar sein. Am Waschplatz sollten zudem einige erreichbare Ablagefläche zur Verfügung stehen.

Auch bei der Dusche ist eine ausreichende Bewegungsfreiheit zu berücksichtigen und auch ein Duschsitz einzuplanen. Seitlich sind 90 cm freizulassen und eine Montagehöhe von 46 bis 48 cm vorzusehen. Außerdem sollte der eigentli-

che Duschbereich eine großzügige Fläche aufweisen, sodass etwa auch Rollstuhlfahrern genügend Bewegungsfreiheit geboten wird.

Ein durchdachter Einsatz von Lichtelementen hilft schließlich, Nischen auszuleuchten und Kanten deutlich zu akzentuieren. Ein klug geplantes Beleuchtungskonzept setzt nicht nur Akzente, sondern gewährleistet auch eine bessere Orientierung. Außerdem beeinflussen unterschiedliche Lichtquellen und Lichtfarben das Wohlfühlgefühl. Abhängig von Intensität und Farbe kann dies von belebend und aktivierend bis hin zu entspannend und erholend reichen. ■

FOTO: HEWI



GEBÄUDETECHNIK
INTELLIGENT
GEREGELT

WWW.TA.CO.AT

ALLES



GEREGELT

Der 4" CORA Touch-Raumsensor wird über Funk oder Kabel angebunden.

Frei programmierbare Regeltechnik
für Gebäudeautomation und Energiemanagement.

DURCHDACHTES DESIGN EINFACH UND SCHNELL MONTIERT

NEUHEIT Sanitär- und Installationsspezialist Tece hat bereits eine Vielzahl an wegweisenden Produkten auf den Markt gebracht. Mit „TECEDrainway“ sorgt der Sanitärerzeuger aus Emsdetten nun für eine neue Generation von Duschrinnen.

Das neue Modell vereint minimalistisches, architektonisches Design mit einem superschmalen Ablauf. Dabei wurde zudem besonderes Augenmerk auf eine einfache und schnelle Montage gelegt.

Bodenebene Duschen haben sich mittlerweile zum absoluten Standard entwickelt – sowohl bei Neubau als auch im Rahmen von Sanierungen ist diese Variante sehr beliebt, im Privatbad ebenso wie in Hotels, Wellness-Einrichtungen & Co. Eine besonders elegante Lösung für den Duschbereich bietet die dezente Integration der Duschrinne im Übergang zwischen Wand- und Bodenfliesen. Die innovative Duschrinnengeneration „TECEDrainway“ wurde speziell für diesen Bereich entwickelt und zeichnet sich durch einen großen Toleranzbereich beim Einbau aus. Großzügige Justiermöglichkeiten erlauben eine einfache und präzise Installation. Dank der cleveren Positionierung des Ablaufprofils – ein bis zwei Millimeter hinter der Oberkante von Wand- und Bodenfliese – wirkt der Übergang zwischen Fliesen und Ablaufprofil dezent und unauffällig.

Flexibel positionieren – individuell anpassen

Mit anpassbaren Längen bietet dieses Modell eine Lösung für nahezu jede Badgestaltung: Das Edelstahlprofil ist in den Längen 110 cm und 160 cm erhältlich und nischenbündig kürzbar. So profitieren SHK-Experten von einem universell einsetzbaren Produkt, das auch bei komplexen Bausituationen keine Grenzen setzt. Der Ablauf lässt sich beliebig ausrichten, unabhängig vom Anschlusspunkt der Abwasserleitung. Dadurch er-



folgt der Anschluss problemlos und ohne den Einsatz komplexer Formteile – das spart Zeit und zusätzliche Verbindungsstellen im Estrich. Beim finalen Abziehen des Gefälleestrichs stören weder Abdeckhauben noch sonstige Einbauten. Auch die Dichtmanschette ist ein echter Helfer für Profis, die auf einfache Handhabung setzen: Besonders geschmeidig in der Verarbeitung verhindert sie Falten oder Knicke in der Verbundabdichtung.

Clever Details mit großer Wirkung

„TECEDrainway“ setzt neue Maßstäbe in der Ablauftechnik mit optimierten Strömungsverhältnissen und praktischer Selbstreinigung.

Ein leicht verdrehter Querschnitt (Strudel-Impuls-Geometrie) im hinteren Teil des Ablaufs erzeugt eine strudelförmige Wasserbewegung, die den Abfluss spürbar beschleunigt und intensiviert. Das integrierte 3D-Gefälle des Rinnenprofils verbessert den Wasserfluss, wodurch ein praktischer Selbstreinigungseffekt entsteht und mögliche Bautoleranzen ausgeglichen werden. Haare gelangen direkt in die Abwasserleitung, ohne dass sie an Ecken oder Kanten hängenbleiben.

Nach DIN EN 1253-1, 4.2.1 sollten Abläufe die Möglichkeit zur mechanischen Reinigung der Abwasserleitungen bieten. Mit einer 6-mm-Reinigungsspirale oder einem flexiblen 6-mm-Hochdruckschlauch lassen sich eventuelle Ablagerungen auch im Anschlussrohr daher ganz einfach entfernen.

Farbharmonie und Oberflächenveredelung

Bei der Wahl einer neuen Duschrinne zählt neben dem hohen Nutzungskomfort gleichermaßen ein attraktives Design.

Ob stimmige Ton-in-Ton Kombinationen oder kontrastreiche Farbakzente, die Möglichkeiten von „TECEDrainway“ sind vielfältig und folgen flexibel individuellen Designvorlieben. Erhältlich in den vier Farbvarianten Schwarz gebürstet, Bronze gebürstet, Messing gebürstet und Edelstahl gebürstet wird die Duschrinne zum eleganten Blickfang und fügt sich nahtlos in das Badambiente ein. Die PVD-Oberflächenveredelung schützt effektiv vor Kratzern und sorgt für eine langlebige, edle Optik. Dieses fortschrittliche Verfahren kombiniert eine spannende Farbqualität und Brillanz, die selbst bei intensiver Nutzerbeanspruchung beständig bleibt. ■

CLASSIC BY CONFORM VON GRUND AUF NEU GEDACHT

Mit „Classic One“ sowie vielfältigen strategischen Weiterentwicklungen und Verfeinerungen in den Bestandsserien, zeigt die Tiroler Badmöbel-Industriemanufaktur Conform einmal mehr ihr besonderes Gespür für Zeitgeist und Innovation – und festigt damit zugleich den Anspruch des Unternehmens als Maßschneider für personalisierte Waschplatz-Lösungen.

Es braucht neben einer klaren Vision und einem kreativen Gestaltungsansatz wohl auch ein Quäntchen Mut, um ein seit einem Vierteljahrhundert erfolgreiches Möbelprogramm wie Classic by Conform von Grund auf neu zu denken. Beim vielfach ausgezeichneten Tiroler Badmöbelhersteller beschritt man bewusst diesen Weg und lanciert nun nach intensiver Entwicklungsphase stolz Classic One als das ultimative, ganzheitliche Komponentensystem und echten Problemlöser für jede noch so anspruchsvolle Badaumsituation.

Eine für alles: Classic One ist eine universelle Möbelserie, die architektonisches, funktionales Design mit einem Maximum an Komfort, Großzügigkeit und Gestaltungsfreiheit vereint. Das hochwertige Programm umfasst drei Linien, die dasselbe Rasterkonzept auszeichnet, sich jedoch in der Öffnungsva-

riante als markantem Designmerkmal unterscheiden. Alle Möbelfronten können alternativ mit Griffen, Griffmulden oder minimalistisch mit einem erstklassigen Push-to-open-System ausgestattet werden. Als gestalterische Option beinhaltet das ausdifferenzierte Griffkonzept neben klassischen Stangengriffen auch neuartige, auf Wunsch individuell dimensionierbare, vorstehende Griffleisten sowie – zusätzlich zur klassischen, geraden, verdeckten Griffmulde – die neue, charmant geschwungene Swing-Mulde.

Der architektonische Grundgedanke von Classic One basiert auf präzisen, rechteckigen Silhouetten mit ausgewogenen Proportionen. Spiegelschränke, Oberschränke, Waschtischunterschränke, Hoch- und Halbhochschränke folgen bereits im modularen Standardprogramm einem außergewöhnlich vielfältigen Raster bei Breiten, Tiefen und Höhen und



werden darüber hinaus auch zu 100 Prozent maßvariabel entsprechend individueller Kundenwünsche gefertigt. 30 verschiedene Unis und naturinspirierte Texturen in sorgfältig entwickelten Nuancen können bei Korpus und Fronten individuell kombiniert werden. ■

www.conformbad.at

FOTO: CONFORM

Classic One



Die nächste Generation individueller Badmöbel.

Liebe auf den ersten Blick: Das Neuheitenprogramm **Classic One** ist ein innovatives, universelles Individualprogramm, das funktionales Design mit einem Maximum an Ästhetik, Großzügigkeit und Gestaltungsfreiheit vereint. Entwickelt als hochwertiges Systemprogramm mit vertrauten Formen und avantgardistischen Akzenten plus grenzenloser Variabilität bis hin zu maßgeschneiderten Möbelementen bietet es Lösungen für fast jeden Lifestyle und Grundriss – und ist darüber hinaus unglaublich einfach zu planen!

www.conformbad.at

CONFORM
MÖBEL FÜR BÄDER

SICHERE LÖSUNG AUCH BEI FLACHEN AUFBAUTEN

Der „HL53Prblue“ von HL Hutterer ist ein hochwertiges Duschrinnensystem für barrierefreie und bodengleiche Duschen, das gezielt auf die Anforderungen moderner Architektur und Gebäudetechnik abgestimmt ist.

Durch eine Kombination aus optimierter Konstruktion, vereinfachtem Einbau und dem neuen Primus blue Hybrid-Geruchsverschluss bietet das System eine dauerhaft sichere, flexible und designorientierte Entwässerungslösung für Neubau und Sanierung. Der „HL53Prblue“ verbindet reduzierte Bauhöhen, präzise Einbaulogik und hohe Betriebssicherheit zu einem zukunftsfähigen Gesamtsystem. .

Worin liegt die Innovation?

Im Marktumfeld bodengleicher Duschen setzt diese Neuheit neue Maßstäbe durch die konsequente Verbindung von Einbausicherheit, Betriebssicherheit und Anpassungsfähigkeit.

Der integrierte Primus blue Hybrid-Geruchsverschluss sorgt für zuverlässige Geruchsdichtheit auch bei Austrocknung oder ungünstigen Druckverhältnissen. Gleichzeitig ermöglicht das System ex-

trem flache Aufbauhöhen und erfüllt damit die Anforderungen moderner, oft stark reduzierter Bodenaufbauten.

Zusätzlich hebt er sich durch ein montagefreundliches Gesamtkonzept ab: integrierte Positionierhilfe, schnell justierbare Montagefüße und flexible Einsatzmöglichkeiten an Wand oder Fläche reduzieren Fehlerquellen und Montagezeit. Damit reagiert das System gezielt auf aktuelle Herausforderungen in Planung, Ausführung und Nutzung moderner Sanitäräume.

Im Vergleich zur bisherigen HL53-Kollektion wurde die Positionierhilfe nun fest in den Ablaufkörper integriert. Dadurch entsteht eine reproduzierbare, präzise Ausrichtung im Fliesenbild und eine definierte Führung der Ablaufschiene. Neu entwickelte Montagefüße mit Schnellspannsystem ermöglichen eine exakte Höhenverstellung. Ergänzt wird



dies durch den Primus blue Hybrid-Geruchsverschluss, der erstmals mechanische Geruchssperre und Wasservorlage in dieser Produktlinie kombiniert. Zusätzlich wurde das System für dünnere Bodenbeläge optimiert und um eine schwarze Designvariante erweitert. ■

www.hutterer-lechner.com

FOTO: HL HUTTERER

NEUE DUSCH-WCS VON VILLEROY & BOCH – SUPREO UND SUPREO SELECT: PERFEKTION IN IHRER SCHÖNSTEN FORM

Dusch-WCs liegen im Trend, wenn es um hochwertige Badausstattung geht. Mit Komfort und Hygiene und mit einem klaren, zeitlosen und eleganten Design überzeugen die neuen Dusch-WCs Supreo und Supreo Select von Villeroy & Boch.



Bei Supreo stehen die Hygiene-Funktionen im Fokus, während Supreo Select mit zusätzlichen Komfort-Funktionen aufwartet.

Beide Varianten bieten mehrere Strahlarten, automatische Spülung, Reinigung des Duschstabs mit Frisch-

wasser und UV-Licht-Desinfektion, Geruchsabsorption mit Gesteinsfilter sowie Raumlufthereinigung via Ionisator – ideal für innenliegende Bäder ohne Fenster. Highlights beider Modelle sind der leicht schwingende, hautschonende Duschstrahl HarmonicWave 2.0 und

der patentierte Föhn SupremeDry mit zielgerichtetem und besonders starkem Luftstrom.

Außerdem verfügen beide über Innenbeleuchtung und AmbiLux, ein dimmbares Lichtband für Orientierung und für Lichtstimmung im Bad, und arbeiten mit einer zuverlässigen Sensorsteuerung zur intelligenten Benutzungserkennung.

Supreo Select punktet darüber hinaus mit einer Sitzheizung mit energiesparendem EcoMode und einer praktischen Öffnungsautomatik. Mit zeitgemäßem Design und zwei Farboptionen in Weiß Alpin und Pure Black, werten die Supreo und Supreo Select Dusch-WCs jedes Premium-Bad auf. ■

www.villeroy-boch.at



FOTO: VILLEROY & BOCH

Hoval

Hoval Belaria® pro

Die Wärmepumpe als Allround-Talent
im Neubau und in der Sanierung.

Vielseitig | Leise | Montagefreundlich

Hoval | Verantwortung für Energie und Umwelt

Die Belaria® pro ist montagefreundlich durch ihre Monoblock-Bauweise, besonders leise im Betrieb und vielseitig durch den flexiblen Einsatz.

Vorhandene Heizkörper lassen sich bei vielen Sanierungsprojekten komfortabel weiterverwenden, denn die Belaria® pro schafft eine Vorlauftemperatur bis zu 70 °C.

Mit dem natürlichen Kältemittel Propan entspricht das Allround-Talent bereits heute den Umweltgesetzen von morgen.



Erfahren Sie mehr unter hoval.at/belaria-pro



WÄRMEPUMPEN: FLEXIBEL, VERNETZT UND KLIMAFIT

WÄRMEPUMPEN-MARKTÜBERSICHT SHK-AKTUELL präsentiert jährlich die wichtigsten Kennzahlen beliebter Luft-Wasser-Wärmepumpen. In der vorliegenden Ausgabe wurden ab Seite 26 erstmals sogar 25 aktuelle Modelle übersichtlich zusammengefasst.

Um bis 2040 vollständig aus Öl und Gas ausgetauscht zu sein, müssten in Österreich jährlich mehr als 60.000 fossile Heizsysteme ersetzt werden.



Der Wärmepumpenmarkt stand 2025 aufgrund der ausgelaufenen Bundesförderung unter spürbarem Druck.

Im 2. Halbjahr kam es zum erwarteten Einbruch des Marktes. Das Gesamtergebnis blieb mit einem Rückgang von minus 22 Prozent bei Wärmepumpen somit deutlich hinter den Erwartungen zurück.

Umfassende WP-Studie

Unter diesen Vorzeichen lässt der Verband Wärmepumpe Austria derzeit eine Studie mit dem Titel „Netzdienliche Wärmepumpe der Zukunft“ erstellen. Sie soll erstmals eine umfassende Analyse darüber liefern, wie die Wärmepumpe netzdienlich, flexibel und kundenoptimiert eingesetzt werden kann.

Österreichs Wärmepumpen-Bestand ist vielfältig. Die Studie berücksichtigt die technologische Entwicklung der vergangenen Jahre und wird darüber hinaus

Einblicke in die Rahmenbedingungen und die zukünftigen Entwicklungspotenziale der Technologie geben.

Die Gründe für die Studie sind klar: Österreichs Ziel von 1,3 Million Wärmepumpen bis 2040 ist ambitioniert, aber erreichbar, wenn die notwendigen politischen, regulatorischen und technischen Voraussetzungen rasch geschaffen werden. Das bietet enorme Chancen für die Branche, den Wirtschaftsstandort, die Versorgungssicherheit, den Klimaschutz und die Energieunabhängigkeit.

Vielfalt im Wärmepumpen-Bestand

Der Wärmepumpenbestand in Österreich ist geprägt von rascher Entwicklung und technischer Vielfalt.

Waren 2010 noch On/Off-Geräte Stand der Technik, so wandelte sich die Technologie rasch in Richtung leistungsgeregelte Wärmepumpen und höhere Tem-

peraturanwendungen. Heute sind modulierende Wärmepumpen State of the Art, diese sind smart-grid-fähig und bereit für die Optimierung und Flexibilisierung des Eigenverbrauchs. Um das volle Potenzial zu heben, müssen auch die Preisbestandteile der Stromtarife, wie Energie, Netz und Steuern zukunftsorientiert und praxistauglich angepasst werden.

Das Elektrizitätswirtschaftsgesetz (ELWG) bildet den rechtlichen Rahmen für mehr Transparenz, Flexibilität und neue Geschäftsmodelle. Die konkreten Umsetzungsschritte durch Regulierungsbehörden, Netzbetreiber und Energielieferanten müssen jedoch in Abstimmung mit der Wärmepumpen-Branche erfolgen, um das Ziel der Netzdienlichkeit bei gleichzeitigem Hochlauf des Wärmepumpen-Marktes zu gewährleisten.

Faire Lösungen für alle WP-Betreiber

Ziel der Studie, die voraussichtlich noch in diesem Frühjahr abgeschlossen werden kann, ist es, die notwendigen Voraussetzungen für eine verbesserte Integration aller Wärmepumpen in das Stromnetz, die Flexibilitätsmärkte und die Wärmesysteme zu analysieren. Als weiteren Schritt sollen konkrete Handlungsempfehlungen für Politik, Energieversorger, Industrie und Öffentlichkeit abgeleitet werden – unter dem Fokus, dass alle Wärmepumpen-Betreiber, unabhängig von der technischen Entwicklung der im Betrieb befindlichen Wärmepumpe, fair in ein zukünftiges Wärmesystem eingebunden werden.

Investitionsanreize, Förderungen und Ausblick 2026

Der Fahrplan zur Energieunabhängigkeit und Klimaneutralität wäre eigentlich klar: Ein dekarbonisierter Wärmemarkt bis 2040. Das bedeutet einen vollständigen Ausstieg aus Öl und Gas. Um dieses Ziel zu erreichen, müssten in Österreich jährlich mehr als 60.000 fossile Heizsysteme durch Wärmepumpen ersetzt werden.

Eine Stop-and-Go-Förderungspolitik müsse daher laut Wärmepumpenverband im Sinne aller unbedingt vermieden werden, sie ginge zu Lasten der erneuerbaren Wärmebereitstellung, gefährde Investitionen und Planungssicherheit und wirke auch hemmend auf Haushalte und Betriebe aus.

Laut Verbandspräsident Richard Freimüller wäre es fahrlässig, die ordnungspolitischen Rahmenbedingungen nicht so weiterzuentwickeln, dass ein Weiterbetrieb fossiler Heizsysteme über das Jahr 2040 hinaus faktisch ausgeschlossen wird. Es sei laut Freimüller unbedingt erforderlich, „dass unsere Ziele weiterverfolgt werden, um damit die heimische Wirtschaft zu stärken und die langfristige Leistungsfähigkeit zu sichern“. Nachstehende Themen seien aus Sicht des Verbands Wärmepumpe Austria von zentra-

ler Bedeutung für diese Ziele:

- Erneuerbaren-Gebot beim Heizungstausch: Erneuerbare Alternativen müssen ernsthaft geprüft und beanreizt werden, um mehr Investitionen anzustoßen.
- Außerbetriebnahme-Verpflichtung für fossile Heizkessel nach Ablauf der technischen Lebensdauer.
- Rechtliche Rahmen: Notwendige Anpassungen im Miet- und Eigentumsrecht und Baurecht.
- Höhere Budgets und Anreizsysteme: Ausreichende, mehrjährig planbare Budgetmittel, die den Umstieg auf klimafreundliche Heizlösungen attraktiv und verlässlich machen.
- Die Bevorzugung von Nah- und Fernwärme gegenüber der Wärmepumpe bei Förderungen und der Raumplanung führt zwangsläufig zur Verschwendung und Ineffizienz des gesamten Systems.
- Verantwortung der Installateure und Planer: Installations-Unternehmen und PlanerInnen sind die Schnittstelle zwischen Technik, Wirtschaftlichkeit und Kundenentscheidung. Wer heute noch fossile Heizungen empfiehlt, trifft keine neutrale Wahl, sondern entscheidet sich gegen eine unabhängige und leistbare Zukunft. Diese Verantwortung

muss stärker betont und durch Ausbildung, Beratung und rechtliche Vorgaben unterstützt werden.

- Kommunikation: Konsequente, klare und positive Kommunikation seitens der Politik und aller handelnden Akteure ist entscheidend, um KundInnen Orientierung zu geben, Vertrauen zu schaffen – und den Umstieg auf erneuerbare Heizsysteme voranzutreiben.

Seit Ende November 2025 läuft die neue Bundesförderaktion mit bis zu 30 Prozent Förderquote mit 360 Millionen Euro für das Jahr 2026 – für den Kesseltausch und die thermische Sanierung. Am 2. Februar gab Umweltminister Norbert Totschnig in einer Pressemitteilung bekannt, dass der Fokus der Bundesförderung ab diesem Tag auf dem Kesseltausch liegen werde und neue Registrierungen und Förderungen daher nur noch für den Kesseltausch möglich seien. Begründet wurde dies damit, dass der Kesseltausch im Vergleich zur Sanierung pro eingesetztem Euro höhere CO₂-Einsparungen erzielt. Dies belegen Studien aus den vergangenen Jahren.

Für die Erreichung der österreichischen Ziele seien aber deutlich höhere Anstrengungen und Förderbudgets notwendig. ■

HARGASSNER 

**EXTREM LEISE,
MAXIMAL EFFIZIENT**

NEU: WÄRMEPUMPE AIRPRO

Lernen Sie unsere heißeste Innovation kennen: **Wärmepumpe AirPro** von Hargassner mit intelligenter Hybridfunktion. Ideal kombinierbar mit Solar.



**UNSER
GEWINNER**
EnergieGenie
2026

Ihr Spezialist für erneuerbare Wärme.

HARGASSNER.COM





Hersteller	Austria Email	Bosch	Bösch	Daikin	Hargassner
Modell	Monoblock LWPM - PRO 8	Compress 6800iAW 12 OR	MOZART10AC-P-RW60	Altherma 3 R MT ECHO BIV 12	AirPro 310
Einsatzfokus	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung
Nennwärmeleistung (Heizleistung) bei A2/W35 (kW)	4,3 kW	4,6 kW (max. 12,6 kW)	2,3 - 7,5 kW	5,74 kW	4,7 kW
Leistungszahl (COP) bei A2/W35	4,66	4,5	5	4,23	5,2
Nennwärmeleistung bei A-7/W35 (kW)	7 kW	max. 11,6 kW	2,9 - 8,0 kW	7,49 kW	8,6 kW
Leistungszahl (COP) bei A-7/W35	3,11	2,4	3,4	3,14	3,5
Kühlleistungsbereich bei A35/W18 (kW)	8,97 kW	max. 9,6 kW	3,0 - 6,0 kW	12,66 kW	-
Jahresarbeitszahl (JAZ)	projektspezifisch	SCOP = 4,7 (35°C) JAZ = 4,8 im Heizbetrieb	> 5,0	4,56	5,1
Maximale Vorlauftemperatur °C	70°C	75 °C	70 °C	65 °C	75 °C
Kältemittel	R290	R290	R290	R32	R290
Energieeffizienzklasse	A+++	A+++ / A++	A+++	A+++	A+++
Schallemission	53 dB(A)	45 dB(A)	44,4 dB(A)	56 dB(A)	39,4 dB(A)
Systemtechnik Regler	WP-Manager für einen direkten Heizkreis (zwei optional möglich) externe Steuerung 0-10 V, Heizen/ Kühlen, Durchflusssensor enthalten, APP/Webserver	optimiert für Kombination mit Photovoltaik; ab Werk internetfähig ohne Aufpreis, Smart Grid Ready, optionales Anlagenmonitoring möglich	7"-Touch-Displayfür 2 Mischkreise (optional bis zu 7 Mischkreise), Fernwartungsportal & App, Ansteuerung über Modbus, PV-Einbindung	Onecta App, Smart Grid, Energiezentrale für verschiedene Wärmequellen mittels Speichermanagement, optionales Modbus Interface	intelligente TouchPro 7"-Regelzentrale für 2 gem. Heiz-/ Kühlkreise, Boiler, Puffer, PV-Einbindung, Hybridfunktion, ext. Wärmeerzeuger
Abmessungen (Breite/ Tiefe/Höhe) & Gewicht	1365x674x1022 mm 162 kg	1350x540x1100 mm 212 kg	1250x610x1010 mm 229 kg	1270x533x1019 mm 107 kg	1605x715x1105 mm 286kg
Besonderheiten	Frostschutzventile, Schlammabscheider, Absperventile, Rückschlagklappe, wahlweise drei Inneneinheiten: Controlbox, Heizung und Kompakt mit 190 Liter Speicher	sehr leise, auch für kleinste Grundstücke geeignet; Photovoltaik-Optimierung über Bosch Energiemanager; attraktives Design; ab Werk internetfähig	hohe Leistung bei niedrigen Außentemperaturen, hohe Energieeffizienz bei niedrigstem Schallpegel, Intuitive Touch-Bedienung mit flexiblen Regelungsmöglichkeiten	einfache Einbindung verschiedener Wärmequellen; optimiertes optisches und akustisches Design; Daikin Verdichter verbaut; flexible Kältemittel Split Verbindung	ruhiger Betrieb, zeitloses Design, hohe Witterungsbeständigkeit, intuitive Bedienung, einfache, platz- und zeitsparende Installation, Service und Updates aus der Ferne
Kombi-/Integrationsmöglichkeiten	Hybridversion für Öl/Gas/ Biomasse ... möglich	flexibles System durch unterschiedliche Inneneinheiten; Kombination mit bestehendem Öl-/Gas-/Biomassekessel oder Solarthermie / Photovoltaik	Hydrobox mit integrierten Komponenten, Kombivariante mit integriertem 204 Liter Speicher und vorinstallierten Komponenten	Einbindung verschiedener Wärmequellen dank ISM (intelligentes Speichermanagement)	intelligente Hybridfunktion, Einbindung externer Wärmeerzeuger (Öl/ Gas/Biomasse/Kamin/ etc.), Solaranlagen, PV-Anlagen
Service & Garantie	Werkskundendienst 365 Tage/24 H, bei Inbetriebnahme durch AE: 24 Monate mit Wartungsvertrag 72 Monate Garantie	2 Jahre Standardgarantie verschiedene Wartungsvereinbarungen optional mit bis zu 15 Jahren Vollabdeckung	1 Jahr Garantie, 2 Jahre GWL (Verlängerung möglich) Werkskundendienst: 365 Tage/24h	kostenlose Verlängerung der Ersatzteilgarantie bei Registrierung der Anlage am Daikin Stand By Me Portal.	Online-Anlagenoptimierung, Kundendienst 365 Tage/Jahr, 2 Jahre Garantie (optional 5 Jahre), 15 Jahre Ersatzteilgarantie
Website	www.austria-email.at	www.bosch-homecomfort.com	www.boesch.at	www.daikin.at	www.hargassner.com



HDG	Heliotherm	Herz	Hoval	IDM
A11	SNT07L-M-R-CC	comotherm AWP Baureihe eco 12	Belaria pro compact (8/100/300)	AERO ALM 2-8
Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung
2,7 - 11,4 kW	3,37 kW (1,9 - 10,1 kW)	15,12 kW	3,5 kW (max. 8,3 kW)	3,52 kW
4,73	4,83	4,14	4,6	4,6
2,5 - 10,0 kW	3,3 kW	12,5 kW	4,0 kW (max. 8,32 kW)	2,63 kW
3,26	3,72	3,44	3,4	3,1
2,7 - 11,2 kW	2,5 bis - kW	5,80 - 14,30 kW	4,9 - 8,1 kW	3 - 10 kW
5,3 (35°C)	5,7	5,58	SCOP = 5,3 (35°C) JAZ = 4,97 im Heizbetrieb	5,3 (35°C)
70°C	72 °C	70 °C	70 °C	75 °C
R290	R290	R290	R290	R290
A+++	A+++	A+++	A+++	A+++
48 dB(A) (EN12102)	44 dB(A)	51 dB(A) (EN14825)	46 dB(A)	46 dB(A)
HDG Control Touch, serienmäßig mit myHDG App regelbar, umfangreiche Regelungsmöglichkeiten (4 Heizkreise, Puffer, Warmwasser, Solar), Smart Grid fähig	dyn. Stromtarife, 7" Farb-Touchdisplay mit Duo-Core-Prozessor, witterungsgeführte Regelung, SG-Ready, PV-Ready, WebControl AT, Fernwartung integriert, Modbus-Anbindung integriert	ein Raumbediengerät serienmäßig, APP-Steuerung, witterungsgeführte Regelung (2 Heizkreise, erweiterbar für Poolheizung und Solaranlage zur Boilerladung), Smart Grid ready	SmartGrid-ready-Funktion und HovalConnect App	Touchdisplay-Energiemanager und App-Zugriff; optimierte Regelung von Heizen/Kühlen/Warmwasser mit Einbindung von PV-Anlagen, Eigenverbrauchs-optimierung
1150x510x1100 mm 170kg	896x585x1.704 mm 220 kg	600x940x269 mm 55 kg	1573x791x954 mm 287 kg	1575x795x963 mm 240 kg
Modulare Hydraulikplattform MHP mit Sicherheitsmodul mit variabler Ausstattung (nach Schema), Monoblock-Außengerät frostsicher, Alu-eloxal-Gitter, Pflanzschale optional	selbsterklärende Regelung, vollmodulierendes System, Aktivkühlung serienmäßig, Vorlauftemperatur bis 72 °C ohne Heizstab, Ferndiagnose, witterungsbeständiges Design	aktive Kühlung, Inverter-technologie, Heizen, Kühlen und Warmwasserbereitung, flüsterleiser Betrieb, Bedienung via Raumbediengerät oder Smartphone App	mit/ohne integrierten Warmwasserspeicher; besonders leise im Betrieb; montagefreundlich durch Monoblock-Bauweise; erhältlich mit 6/8/13/15/20 & 25 kW	Hardwarevorteile + geringste „Total Cost of Ownership“ durch intelligente Energieoptimierung und Systemeffizienz
Hybridfähig mit allen weiteren auch bestehenden Wärmequellen, Kaskadenlösungen bis zu fünf Geräten	Bivalent mit Gas-, Biomasse-, oder Wärmepumpensystem kombinierbar, Kaskadenregelung, Anbindung an alle gängigen PV-Systeme	mittels Kaskadenregelung oder als Erweiterungsoption zu bestehenden Heizsystemen	Systemregler TopTronic E ermöglicht flexible Kombi mit anderen Wärmeerzeugern; PV-Einbindung möglich; durch integrierten Pufferspeicher Integration in bestehende Systeme möglich	Bivalenzmanagement für hybride Heizsysteme; Integration von Solarthermie und Einbindung in Smart Home Systeme sowie in Gebäudeleittechnik
2 Jahre Gewährleistung, (5 Jahre Garantie via optionalem Wartungspaket ab ca. Q3/2026), Online Monitoring, flächendeckender Service in AT und D	2 Jahre Gewährleistung, optionale Garantie-Verlängerung auf 5 Jahre, Ersatzteilverfügbarkeit 10 Jahre, flächendeckendes Servicenetzwerk	unterschiedliche Wartungsverträge möglich; 5 Jahre bzw. 10000 Verdichterstunden Garantie auf den geschlossenen Kältekreislauf	optionale Garantie-Pakete Basic, Safe & TopSafe (bis zu 12 Jahre Garantie) 24/7; jährliche Heizungswartung inkl. Verschleiß- und Ersatzteile)	dichtes Servicenetz, Schulungen, verschiedene Garantiepakete, Wartungsverträge, 24/7 Störungsannahme
www.hdg-bavaria.com	www.heliotherm.com	www.herz-energie.at	www.hoval.at	www.idm-energie.at



Hersteller	KWB	LG	Nibe	Novelan	Ochsner	
Modell	KWB EasyAir Plus 13 Comfort	Therma V R290 Monobloc	S2060-10	Helox 8	AIR MILAN 307 HM1	
Einsatzfokus	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	
Nennwärmeleistung (Heizleistung) bei A2/W35 (kW)	5,3 kW	8,0 kW	3,61 kW	2,73 - 7,60 kW	4,95 kW	
Leistungszahl (COP) bei A2/W35	4,6	3,7	4,77	4,2	3,81	
Nennwärmeleistung bei A-7/W35 (kW)	5,9 kW	9 kW	6,7 kW	1,93 - 7,30 kW	4,87 kW (A-7/W34)	
Leistungszahl (COP) bei A-7/W35	5,5	2,7	2,53	3,00 (Volllastbetrieb nach DIN EN 14511)	3,06 (A-7/W34)	
Kühlleistungsbereich bei A35/W18 (kW)	6,7 - 11,4 kW	4,2 kW	10,76 kW	2,98 - 8,00 kW	max. 5 kW	
Jahresarbeitszahl (JAZ)	5,2 / 4,0 bei 35°C / 55°C	5,2	5,07	4,61	SCOP 5,1	
Maximale Vorlauftemperatur °C	70°C	75 °C	75 °C	70 °C	70 °C	
Kältemittel	R290	R290	R290	R290	R290	
Energieeffizienzklasse	A+++	A+++	A+++	A++	A+++	
Schallemission	57 dB(A) im Tagbetrieb	50 dB(A)	54 dB(A)	46 dB(A)	55 dB(A)	
Systemtechnik Regler	KWB Comfort 4 (einheitliche Regelung für Biomasse & Wärmepumpe) mit integriertem Energiemanagement Cleo und eigener App.	einfache Bedienung über Fernbedienung mit Display oder bequem von überall steuerbar mit der LG ThinQ App, Modbus Schnittstelle integriert, SG Ready	Smart Room Comfort (KI und Maschinenlernen), dyn. Stromtarife, Modbus TCP/IP auch für PV, myUplink App, Cloud API, Touchscreen	WPR-Net Regler mit Display, Web/App-Einbindung optional möglich	„OTS“ ermöglicht die userfreundliche Steuerung und Überwachung via Smart App über das Internet	
Abmessungen (Breite/Tiefe/Höhe) & Gewicht	1575x791x954 mm 300 kg	1.320x1.019x520 mm, 130kg	1160x488x916 mm	1320x510x930 mm 133 kg	998x549x850 mm 86 kg	
Besonderheiten	flüsterleiser Betrieb; zeitloses Design; integriertes Energiemanagement Cleo, besonders sparsam für dauerhaft niedrige Heizkosten; erhältlich in den Größen 8-24 kW	Einsatzbereich bis -28°C, 75°C Vorlauftemperatur auch bei -15°C ohne Zusatzheizung, unterschiedliche Inneneinheiten, hoher Wirkungsgrad	kompakte Bauweise mit geringem Sicherheitsbereich und Leckagesensor, intuitive und smarte Regelung inkl. KI Raumtemperatursteuerung	leiser Nachtmodus; Kombimöglichkeit mit Wandregler, Hydraulikmodul (inkl. bereits integrierter Hydraulik) oder Hydraulikstation zusätzlich inkl. 180l alternativ 280l Warmwasserspeicher	erweitertes Sicherheitskonzept mit Ochsner Safety Box Heizen und Kühlen, voll förderfähig, niedriger Schalldruckpegel (3 m) von 37,5	
Kombi-/Integrationsmöglichkeiten	kombinierbar mit KWB Biomasseheizung,; Trinkwasser- und Energiepufferspeichern; FanCoils, PV-Anlage	Kombination mit bestehenden Heizsystemen möglich, Smart Grid Ready	Kombination mit bestehenden Kesseln (Öl, Gas, Biomasse) möglich, sowie mit Solarthermie und PV Anlagen	Kombination mit bestehenden Heizsystemen möglich; Smart Grid ready; PV-ready	-	
Service & Garantie	diverse Inbetriebnahme-, Wartungs- und Garantieverlängerungs-Pakete, flächendeckender Kundendienst 365 Tage im Jahr	Ersatzteilverfügbarkeit bis zu 10 Jahre nach Produktionsende, 3 Jahre Garantie	3 Jahre Garantie - optional mit Wartungsvertrag auf 5 Jahre erweiterbar	3 Jahre Vollgarantie, optionale Verlängerung auf 5 Jahre	Werkseigener Fachkundendienst Ochsner Service Cloud, bis zu 7 Jahre Garantie bei Wartungsvertrag	
Website	www.kwb.net	www.lge.com/at	www.nibe.at	www.novelan.at	www.ochsner.com	



Ökofen	Ovum	Panasonic	Remko	Samsung
GreenFOX 9/14	AC312P	WXG09ME8	WKM 105 Pro	EHS Mono R290
Neubau und Sanierung	-	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung
3,7 - 10 kW	max. 11,3 kW	9,0 kW	6,92 kW	7,95 kW
4,6	5,83	3,81	4,28	3,7
9,9 kW	max. 8,9 kW	9 kW	5,32 kW	7,5 kW
3,1	3,67	2,33 - 3,45	3,48	2,7
4,0 bis 10,0 kW	max. 9,5 kW	9 kW	6,7 kW	8 kW
4,89	6,02	bei 5,00/3,50	bis 5,3	35°C 4,85/55°C 3,55
65 °C	70 °C	75 °C	75 °C	75 °C
R290	R290	R290	R 290	R290
A+++	A+++	A+++	A+++ / A+++	A+++ / A++
45 dB(A)	39,9dB(A)	ab 52 dB(A)	53 dB(A)	59 dB(A)
5"-Touch-Display mit Green-Mode-Regelung; 3 Modi zur Auswahl; Anlagenmonitoring & Fernwartungsportal; App-Steuerung verfügbar	MIRA-Regelung: intelligente Wetterdaten- und PV-Nutzung + Kaskadenmanagement sowie ein besonderes User-Interface sorgen für eine der fortschrittlichsten Regelungen am Markt	Internetsteuerung mit Cloud App für Endkunden; Diagnose und Fernwartung für Servicebetriebe; Einbindung in GLT-Systeme, netzorientierte Steuerung	intuitive Regler-Software mit Touch-Display; Fernsteuerung via App und Smart-Home-Einbindung inkl. PV-Regelung	Regelung für 1 Radiatorenkreis und 1 FBH-Kreis (optional) möglich, Konnektivität via SmartThings App, externe Steuerung Modbus, SG Ready, optionale Regelung mit 7" Touchscreen
1430x700x1068 mm 210 kg	1582x804x1005 mm 174 kg	1200x430x1520 mm 163 kg	1267x470x1017 mm	998x500x850 mm 108kg
patentierte intelligente Green-Mode-Regelung berücksichtigt Wetterprognosen, Strompreise und CO ₂ -Daten und optimiert dahingehend automatisch die Heizzeiten	erste Luft-WP mit nachgewiesenem SCOP(35) über 6; extrem leise; over-the-Air-Update, einfache Internet-Anbindung, lange Produkt-Lebensdauer dank hochwertiger Materialien	voll förderfähig; einfache Montage dank Monoblock-Ausführung; zeitloses, elegantes Design; Bedienung via Smart-Guide auch mittels App; konstante Heizleistung bis -20°C dank T-CAP Technologie	Nachtbetrieb, Monoblockausführung, kein Innenmodul notwendig, PV-Strom-Nutzung, App Steuerung	einfache hydraulische Einbindung, geeignet auch für Sanierung durch hohe Vorlauftemperaturen (Auslegungstemperatur Heizsystem max. 65°C), Silentmodus,
Kombination mit Pelletsheizung möglich	Bivalent mit anderen Wärmeerzeugern; kaskadierbar bis zu 8 Geräte mittels intelligenter Kaskadensteuerung	bivalente Systeme, SG-Ready, PV-Ready, Solarthermie und integrierbar in bestehende Heizsysteme	Kaskadenregelung bis 8 Geräte möglich 3-stufiger Heizstab, bivalente oder monoenergetische Systeme möglich	3 verschiedene Innengeräte, GLT- und PV-Anlagenanbindung möglich (SG Ready), Integration in Systeme bestehendem Brauchwasserspeicher möglich
15.000 Betriebsstunden auf bewegte, elektrische und elektronische Bauteile, 6.000h bzw. 9.000h für Bauteile im Außengerät	2 Jahre Gewährleistung; bis zu 10 Jahre Materialgarantie; dichtes Servicenetzwerk im DACH Raum	kurze Reaktionszeit durch Aquarea Service Cloud, 5 Jahre Garantie auf Panasonic Verdichter, Möglichkeit der Garantieverlängerung auf 5 Jahre	5 Jahre Garantie Werkskundendienst/ CheckServ für technische Geräteübergabe	kostenlose Ersatzteilversorgung im Garantiezeitraum, Garantieverlängerung via Wartungsvertrag möglich
www.oekofen.com	www.ovum.at	www.aircon.panasonic.at	www.remko.de	www.samcool.at



Hersteller	Stiebel Eltron	Vaillant	Weider	Windhager/BHT	Wolf
Modell	WPL-A 05.2 (W) Plus HK 230	aroTHERM plus VWL 125/8.1 A	weiTrona air LWM 93	AeroWIN 10 DELUXE NXT	CHA 10-400V
Einsatzfokus	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung	Neubau und Sanierung
Nennwärmeleistung (Heizleistung) bei A2/W35 (kW)	3,14 kW	5,82 kW	3,2 - 10,6 kW	3,7 kW (1,9 - 10,1 kW)	5,75 kW
Leistungszahl (COP) bei A2/W35	4,72	4,4	5,3 - 3,9	4,83	4,65
Nennwärmeleistung bei A-7/W35 (kW)	5,22 kW	12,14 kW	2,7 - 9,1 kW	3,3 kW (1,5 - 8,5 kW)	7,95 kW
Leistungszahl (COP) bei A-7/W35	3,47	2,7	4,6 - 3,4	3,72	2,88
Kühlleistungsbereich bei A35/W18 (kW)	3,15 (Teillast) - 4,96 (max.)	11,66 kW	3,3 - 9,2 kW	2,5 - 10 kW	6,01 kW
Jahresarbeitszahl (JAZ)	35 °C (EN 14825) - 5,35	projektspezifisch	5,3 (35°C) und 4,2 (55°C)	5,7	4,77
Maximale Vorlauftemperatur °C	75 °C	75 °C	70 °C	72 °C	70 °C
Kältemittel	R290	R290	R 290	R290	R290
Energieeffizienzklasse	A+++	A+++	A+++	A+++	A+++
Schallemission	43 dB(A)	50 dB(A)	45 dB(A)	44 dB(A)	53 dB(A)
Systemtechnik Regler	App-Steuerung, volle Heizkontrolle, ISG Connect integriert dynamische Strompreisschnittstelle & minimiert Stromkosten	smarte Stromtarife & PV-Eigenverbrauchsoptimierung über EnergiePLUS, Smart Home Integration via EEBus & API-Cloud	Touchdisplay, 2 integrierte Heizkreise, Internetanschluss, 6-kW-Durchlauferhitzer und Umschaltventil für Warmwasser, Bivalenzbetrieb	Bedienung via 7" Farb-Touchdisplay an der Inneneinheit; integrierter Fernzugriff via WebControl AT zur Steuerung; Anlagenmonitoring und Ferndiagnose	integrierbar in EBUS/EEBUS-Systeme, Wolf-App über Link Home/Pro, Smart Grid Ready für PV-Anlagen, Sprachsteuerung möglich
Abmessungen (Breite/Tiefe/Höhe) & Gewicht	1170x727x960 mm 144 kg	1100x450x1565 mm 210kg	1400x520x1025 mm	896x585x1704 mm 220 kg	1286x562x979 mm 162 kg
Besonderheiten	starke Leistung auch bei Kälte und hohe Vorlauftemperaturen, flüsterleise, flexibel aufstellbar dank 3-fachem Sicherheitskonzept, erhältlich in Weiß oder Schwarz	hohe Vorlauftemperaturen, minimalster Schutzbereich, elegantes Design, modulierender Kompressor, intelligente Nutzung von PV-Strom	zwei Außengeräte mit einem Innengerät möglich (bis zu 36 kW), einfache Installation und Bedienung, sehr leise und effizient	serienmäßige Aktivkühlung, PV-Integration, Vollmodulierendes System, Vorlauf bis 72°, witterungsbeständige Materialien (Edelstahl, Alu, Glas)	geeignet für Heizkörper, Betrieb mit verschiedensten Speicherarten möglich (Center, Schichtenspeicher, Solarspeicher, etc.), Varianten von 7 bis 24 kW Leistung erhältlich
Kombi-/Integrationsmöglichkeiten	flexible Systemintegration, kombinierbar mit Heizkörpern oder Fußbodenheizung; zweite Wärmeerzeuger einfach integrierbar	PV, Solarthermie, Lüftung, Hybrid	Bivalenzbetrieb möglich, Integration in PV-/EMS-Systeme mittels Modbus TCP & RTU, SG-Ready, Poolheizung, Solaranlagen-Anbindung	kombinierbar mit Biomasse-/Gas-/Ölkessel, mit PV, Solar, Pool	Hybrid mit Holz-, Gas- und Ölheizungen, Integration einer bestehenden Solar-, PV-Anlage über Regelungsmodule
Service & Garantie	5-Jahres-Garantie auf das Komplettsystem	5-Jahres-Garantie	Schulungen für Servicepartner, Fernwartung, 2 Jahre Standardgarantie, optionale Garantieerweiterungspakete	5 Jahre Garantie, Flächendeckender Windhager Werkskundendienst	2 Jahre Gewährleistung, 5 Jahre Garantie mit Wartungsvertrag
Website	www.stiebel-eltron.at	www.vaillant.at	weider.co.at	www.windhager.com	www.wolf-heiztechnik.at

STAPELBARE SOLEWÄRMEPUMPE ZUR INNENAUFSTELLUNG

Mit der Cubic präsentiert Ovum eine technologisch neu konzipierte Solewärmepumpe. Das patentierte System basiert auf einer modularen Architektur, die hohe Leistungen ermöglicht, ohne die sicherheitsrelevante Kältemittelfüllmenge zu überschreiten.

Technischer Kern ist die konsequente Begrenzung auf 150 g R290 pro Kältekreis. Wird diese Grenze überschritten, können zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen wie Gaswarnmelder oder Zwangsbelüftung erforderlich werden. Die Cubic löst dieses Spannungsfeld modular: Jedes geschlossene Wärmepumpenmodul enthält exakt 150 g R290. Das erlaubt eine Innenaufstellung ohne zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen, selbst bei höheren Leistungsbereichen.

Die Skalierung erfolgt über vertikale Stapelung. Ein Modul liefert 7 kW, zwei Module 14 kW, drei Module 21 kW – bei minimalem Platzbedarf. Mehrere Einheiten lassen sich kaskadieren, wodurch Leistungen von bis zu 54 kW realisierbar sind. Die Leistungsanpassung erfolgt projektbezogen und bedarfsgerecht.

Mit einem SCOP (B0/W35) von 5,5 erreicht die Cubic eine hohe saisonale

Effizienz und positioniert sich im oberen Marktsegment für Solewärmepumpen. Die optimierte Kältekreisführung und die abgestimmte Hydraulikarchitektur tragen zu einer stabilen Jahresarbeitszahl bei.

Ein wesentliches Merkmal ist die Möglichkeit, bis zu zehn verschiedene Energiequellen zu nutzen. Neben Erdsonden, Ringgrabenkollektoren oder Grundwasser können auch PVT-Kollektoren eingebunden werden. Die thermischen Erträge dieser hybriden Kollektoren unterstützen die Wärmequelle und tragen zur langfristigen Stabilisierung des Temperaturniveaus bei.



Ein optionales Hydraulikmodul reduziert Installationsaufwand und erleichtert die Einbringung; aktive oder passive Kühlung ist ebenfalls integrierbar. ■

www.ovum.at

FOTO: OVUM

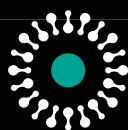
CUBIC

DIE ERSTE STAPELBARE SOLEWÄRMEPUMPE FÜR DIE INNENAUFSTELLUNG

- Nur 150g Propan pro Modul
- Heizleistung von 7 - 54 kW
- Stapelbare Modulbauweise
- Extrem effizient - SCOP 5,5 (B0/W35)
- Aktive oder passive Kühlung



PROSPEKT



OVUM
WÄRMEPUMPEN



Geschäftsführer
Martin Fischbacher

Gründer &
Geschäftsführer
Peter Krimbacher

OVUM steht für smarte und effiziente Wärmepumpentechnologie - mit mehr als 30 Jahre Erfahrung.

Neugierig?

Dann besuchen Sie uns:

IFH NÜRNBERG
14. - 17. April 2026
Halle 4 | Stand 4.222

Made in Austria

Aquarea M-Serie – das modulare Wärmepumpensystem von Panasonic



Mit voller
staatlicher
Förderung.



Flexible Installationsmöglichkeiten für Neu- und Altbauten

- Großer Leistungsbereich von 9 – 30 kW
- Wasservorlauftemperaturen bis max. 75 °C
- Konstante Heizleistung bei bis zu -20 °C
- Vielseitiges Außengerät, kombinierbar mit einfachem Reglermodul oder All-in-One Lösung
- **Big Aquarea** für zentrale Heizungs- und Brauchwarmwasseranlagen in Mehrfamilienhäusern oder Geschäftsgebäuden

Aquarea Luft/Wasser-Wärmepumpen

Die effizienten Aquarea Wärmepumpen von Panasonic gehören zu einer neuen Generation von Heizsystemen, die sich mit unserer Umgebungsluft eine **erneuerbare und kostenlose Energiequelle** zunutze machen, um Gebäude zu heizen bzw. zu kühlen und Warmwasser für den sanitären Bereich zu erzeugen.

Mit Modellen von 3 bis 30 kW decken die Aquarea Modelle einen großen Leistungsbereich ab und bieten für Gebäude jeglicher Größe mit unterschiedlichem Heiz- und Kühlbedarf eine passende Lösung.

Die kosteneffektiven und umweltschonenden Systeme sind sehr einfach zu installieren und für Neu- und Altbauten gleichermaßen geeignet.

Einzigartige Technik: Die T-CAP Wärmepumpe

Was unterscheidet eine Aquarea Luft-/Wasser-Wärmepumpe von Panasonic von einer Standard-Wärmepumpe?

Die innovative T-CAP-Technologie! Sie macht die Wärmepumpe leistungsstark bei jedem Wetter.

Selbst bei Minustemperaturen sorgt sie für wohlige Wärme in Ihrem Zuhause – und das sogar energieeffizient. Mit T-CAP sind Sie immer auf der sicheren Seite und sparen langfristig Energie und Kosten.

Aquarea Wärmepumpen und intelligente Steuerung mit tado°



Maximale Effizienz und Einsparungen - jederzeit und ohne Verzicht auf angenehme Temperaturen.

Panasonic und tado° haben sich zusammengetan, um Ihr Heizerlebnis auf ein neues Niveau zu heben. Das Heizen Ihres Zuhauses wird einfach, kosteneffizient, zuverlässig und so individuell wie Ihr Zuhause eingerichtet.



Big Aquarea

300 kW

Leistungen von 20 bis 30 kW
und bis zu 300 kW
in Kaskade

aircon.panasonic.at



SANIERUNG: DAS SIND DIE LEBENSZYKLUSKOSTEN

STUDIE Im Auftrag von „Global 2000“ hat das Ingenieurbüro „e7“ untersucht, inwiefern sich eine thermische Sanierung und ein Heizkesseltausch auch wirtschaftlich rechnen. Ergebnis vorweg: Nichthandeln verursacht über 30 Jahre gerechnet erhebliche Mehrkosten.

Wer jetzt dämmt, die Fenster tauscht und das Heizsystem optimiert, kann laut dieser Studie die Energiekosten um 85 Prozent reduzieren und in 30 Jahren bis zu 141.000 Euro sparen.

Untersucht wurden die thermisch-energetische Sanierung eines typischen Einfamilienhauses mit 151 m² Wohnfläche sowie eines typischen Mehrfamilienhauses mit 16 Wohneinheiten, die bisher jeweils mit Gas beheizt wurden.

Durchgerechnet wurden die folgenden Varianten:

- umfassende thermische Sanierung (Dämmung von Fassade, Kellerdecke sowie oberster Geschossdecke und Fenstertausch)
- Teilsanierung (Einfamilienhaus: Dämmung der obersten Geschossdecke und Fenstertausch; Mehrfamilienhaus: Fenstertausch)
- Varianten mit und ohne Tausch des Heizsystems bzw. beim

Mehrfamilienhaus auch eine Variante mit ausschließlichem Heizungstausch

- eine Basisvariante, bei der nur unbedingt notwendige Investitionen und Reparaturen durchgeführt werden

Bei der Lebenszyklusbetrachtung wurden die über einen Zeitraum von 30 Jahren anfallenden Investitions-, Betriebs- und Energiekosten gegenübergestellt. Die aktuell verfügbaren Bundes- und Landesförderungen (Einmalzuschüsse) sowie noch vorhandene Restwerte wurden mitberücksichtigt.

Die Basisvariante verursacht über den Lebenszyklus von 30 Jahren die höchsten Kosten von rund 284.000 Euro. Nichts zu tun schneidet somit am schlechtesten ab. Wird eine umfassende Sanierung umgesetzt und eine Wärmepumpe eingebaut, senkt das die Energiekosten um rund 85 Prozent. Das macht die Einfamilienhaus-Sanierung insgesamt auch wirtschaft-

lich sinnvoll. Je nach Bundesland und dem verfügbaren Förderangebot kann man sich auf lange Sicht einige Kosten einsparen. Am attraktivsten ist derzeit die Förderung in Tirol.

Kosteneinsparungen je nach Bundesland:

- 141.000 € (Tirol)
- 125.000 € (Kärnten)
- 121.000 € (Wien)
- 106.000 € (OÖ)
- 100.000 € (S & Vlbjg)
- 99.000 € (B)
- 97.000 € (NÖ & Stmk)

Im allen Bundesländern schneidet die Variante mit der umfassenden Sanierung und der Erdwärmepumpe am besten ab. Generell liegen verschiedene Varianten jedoch meist nahe beieinander.

Mehrfamilienhaus: Senkung der Energiekosten um 73 Prozent möglich

Die Basisvariante verursacht über den Lebenszyklus von 30 Jahren

die höchsten Kosten von rund 1,1 Mio. Euro. Dies entspricht rund 68.400 Euro pro Haushalt.

Wird eine umfassende Sanierung umgesetzt und eine Wärmepumpe eingebaut, senkt das die Energiekosten um rund 73 %. Damit ist auch für die Mehrfamilienhaus-Sanierung insgesamt die Wirtschaftlichkeit gegeben. Je nach Bundesland und dem verfügbaren Förderangebot kann man sich auf lange Sicht einige Kosten einsparen. Am attraktivsten ist derzeit die Förderung in Wien.

Kosteneinsparungen je nach Bundesland:

- 378.000 € / 23.600 € je Haushalt (Wien)
- 181.000 € / 11.300 € je Haushalt (Tirol)
- 140.000 € / 8.800 € je Haushalt (Oberösterreich)
- 127.000 € / 8.000 € je Haushalt (Salzburg)
- 124.000 € / 7.800 € je Haushalt

(Burgenland, Kärnten, Niederösterreich, Steiermark & Vorarlberg)

In allen Bundesländern – mit Ausnahme von Wien – liegt beim Mehrfamilienhaus die Variante mit der umfassenden Sanierung und der Erdwärmepumpe an zweiter Stelle. Die größte berechnete Kosteneinsparung wird bei der Umstellung auf eine Erdwärmepumpe ohne Sanierung erzielt. Aufgrund der anhaltend hohen Energiekosten birgt diese Variante jedoch ein gewisses Kostenrisiko und ist auch aus ökologischer Sicht weniger empfehlenswert. Generell liegen verschiedene Varianten meist nahe beieinander.

Dennoch erfordert eine Sanierung hohe Anfangsinvestitionen. Damit Haushalte diese stemmen können, sind attraktive Förderungen entscheidend. Betrachtet man den Zeitpunkt, ab dem sich eine thermische Sanierung mit Hei-

zungstausch rechnet, zeigt sich – je nach Bundesland und Variante – eine große Bandbreite: im Einfamilienhaus zwischen acht und 20 Jahren, im Mehrfamilienhaus zwischen 17 und 29 Jahren. Eine höhere Förderung senkt die anfänglichen Kosten, verkürzt die Amortisationsdauer und ermöglicht dadurch mehr Menschen die Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen.

Die Entscheidung der Bundesregierung, den Sanierungsbonus ersatzlos zu streichen, sendet laut Global 2000 das falsche Signal. Gefordert wird daher eine rasche Nachbesserung der Bundesförderung sowie eine bessere Abstimmung zwischen Bund und Ländern, um faire und wirksame Förderbedingungen in ganz Österreich sicherzustellen. Download der Studie: www.e-sieben.at/de/projekte



Heizungswärmepumpe Monoblock LWPM/K PRO



Die Austria Email Monoblock Wärmepumpen mit umweltfreundlichem R290 Kältemittel sind eine energieeffiziente, nachhaltige und zukunftsichere Heizlösung – nicht nur für den Neubau, sondern auch für die Sanierung.

Die Monoblock Wärmepumpen zeichnen sich durch ihre perfekt abgestimmten Systemkomponenten aus, die sie zu einer der leistungsfähigsten Wärmepumpen ihrer Art machen. Dies macht sie ideal für den Einsatz in dicht bebauten Wohngebieten, wo Ruhe besonders geschätzt wird.

- Moderne Technik aus Europa sichert Ihnen hohe Effizienz und niedrige Energiekosten
- Smart Grid fähig und netzschonender Betrieb durch Full Inverter Regelung
- Modernes Design in stabiler Metallausführung zum Schutz vor Witterungseinflüssen
- Inklusive Außentemperaturregelung für bis zu 3 Heizkreisen, Warmwasser und Einbindung vorhandener Kessel
- Keine Kältetechnischen Arbeiten bei der Inbetriebnahme erforderlich



umweltfreundlich



zuverlässig



komfortabel



effizient

AUS KNV WIRD NIBE

MARKEN-CHANGE Mit 1. April verknüpft das österreichische Unternehmen KNV seine langjährige Wärmepumpen-Expertise nun auch markentechnisch mit der globalen Stärke der Nibe-Gruppe, einem führenden europäischen Hersteller für Luft- und Erdwärmepumpen.

Nibe zählt zu den führenden Herstellern von Wärmepumpen in Europa und ist in über 20 Ländern aktiv.



KNV ist bereits seit vielen Jahren Teil der Nibe-Gruppe. Die Umbenennung ist somit kein Bruch, sondern ein konsequenter nächster Schritt, um unter einer starken, international bekannten Marke aufzutreten, die in Europa als Marktführer für Luft- und Erdwärmepumpen gilt.

Vertriebs- und Marketingleiter Gerald Nussbaumer dazu: „Mit einer einheitlichen Markenidentität stärken wir unsere Marktposition, erhöhen die Sichtbarkeit und schaffen Klarheit für Partner,

Endkunden und den Markt insgesamt. Mit dem neuen Markenauftritt treten wir künftig als Nibe mit neuem Logo, moderner visueller Identität und einheitlicher Kommunikation im europäischen Markt auf. Gleichzeitig bleibt alles Wesentliche unverändert: Unsere erfahrenen Mitarbeiter, unser hoher Serviceanspruch, die bewährte Produktqualität und vor allem unsere enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Partner-Installateuren in Österreich. Für unsere Partner bedeutet das,

weiterhin mit dem gleichen Team und den gleichen Produkten zu arbeiten – nun ergänzt durch die Strahlkraft einer weltweit etablierten Marke“.

Marktführer für Luft- und Erdwärmepumpen

Nibe zählt zu den führenden Herstellern von Wärmepumpen in Europa und ist in über 20 Ländern aktiv. Mit jahrzehntelanger Erfahrung, kontinuierlicher Forschung und Entwicklung sowie einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit treibt dieser Hersteller die Energiewende aktiv voran. Als Teil dieser Gruppe ist die Nibe GmbH in Österreich somit bestens positioniert.

Mit der Marke Nibe profitieren Installateure und Partner von einer deutlich stärkeren Marktpresenz und höheren Wiedererkennbarkeit. Eine einheitliche, professionelle Kommunikation sowie neue Verkauf- und Marketingtools unterstützen die tägliche Arbeit und die Kundenberatung. Gleichzeitig bietet die Zugehörigkeit zu einem global starken Konzern langfristige Sicherheit und Stabilität. ■

Über Nibe GmbH

Nibe gilt seit mehreren Jahrzehnten als Trendsetter für langlebige, effiziente Wärmepumpen in führender Qualität. Seit rund 70 Jahren engagiert sich das Unternehmen mit intelligenten, energiesparenden Lösungen für ein angenehmes Raumklima in den unterschiedlichsten Gebäudetypen. Stets unter dem Gesichtspunkt, Kunden zu niedrigen Energiekosten zu verhelfen und Umweltbelastungen zu minimieren. Als global tätiger Konzern mit Sitz in Markaryd, Schweden beschäftigt Nibe weltweit rund 20.000 Mitarbeiter.

Im österreichischen Markt zählt Nibe als Wärmepumpenspezialist auch aufgrund seiner jahrzehntelangen Erfahrung zu den führenden Anbietern von hochwertigen Wärmepumpen. Dabei profitiert dieser Hersteller von den rauen klimatischen Bedingungen in seinem Mutterland Schweden. Weitere Informationen: www.nibe.at.

DER IDEALE HEIZKÖRPER FÜR WÄRMEPUMPEN

Seit Jahren bietet Kermi Flachheizkörper für unterschiedlichste Anforderungen. Ein Highlight im Sortiment ist dabei der Wärmepumpen-Heizkörper „x-flair“ als optimaler Partner für alle modernen Niedertemperatur-Wärmeerzeuger.



Technologie und einem integrierten Lüftersystem sorgt er für eine schnelle Erwärmung und hohen Wärmekomfort bereits ab Vorlauftemperaturen von 35 °C. So kann im Vergleich zu klassischen Flachheizkörpern beim Typ 22 45 Prozent, in der dreilagigen Variante (Typ 33)

Im Betrieb arbeitet dieses Modell dank schalloptimierter Axialventilatoren mit weniger als 30 dB(A) geräuscharm und benötigt zudem wenig Strom – pro Lüfter unter 0,5 W. Das Ein- und Ausschalten der Lüfter sowie die Drehzahlregelung erfolgen vollautomatisch und bedarfsgerecht, sodass sich „x-flair“ wie gewohnt über den Thermostatkopf bedienen lässt. Für eine einfache Installation wird der Wärmepumpen-Heizkörper vorkonfektionierte und steckerfertig geliefert: Er muss lediglich wie ein klassischer Flachheizkörper montiert, an das Heizungsnetz angeschlossen und zusätzlich über eine Steckdose mit Strom versorgt werden. Großer Vorteil bei der Sanierung: „x-flair“ ist auch mit gängigen DIN-Anschlussmaßen verfügbar, sodass bestehende Anschlüsse weiter genutzt werden können. ■

Ob energetische Sanierung oder Neubau – der Wärmepumpen-Heizkörper „x-flair“ ist speziell für den Betrieb mit modernen Niedertemperatur-Wärmeerzeugern wie Wärmepumpen oder Brennwertgeräten konzipiert. Durch die Kombination aus energiesparender x2-

sogar bis zu 80 Prozent mehr Leistung bei gleicher Größe erreicht werden. Weiterer Pluspunkt: In Verbindung mit reversiblen Wärmepumpen ist auch Kühlen möglich. Hierfür wird der optional bestellbare Thermostatkopf mit der zusätzlichen Stellung „K“ benötigt.

www.kermi.com/de/at

FOTO: KERMI

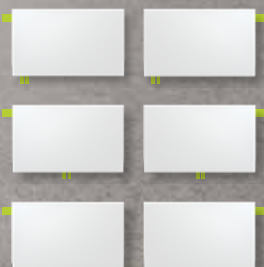
KERMI

therm-x2® Vmulti
Der Universalheizkörper.
Einer für alles.



Vmulti
Der Universalheizkörper

Mehr unter: www.kermi.com



x-flair®
Der Wärmepumpen-
Heizkörper.



3-FACH EINFACH MIT KWB

KEEP IT SIMPLE Die Einfachheit für das Handwerk zurückzubringen, gehört zur DNA von KWB. Umgesetzt werden soll es vor allem mit dem Prinzip „3-fach einfach“: eine Regelung, ein Energiemanagement, ein Ansprechpartner – für individuelle Energiesystemlösungen ohne unnötige Schnittstellen und ohne zusätzliche Komplexität.

Von der Heizung bis zum Stromtarif ist bei KWB alles aus einer Hand – inklusive klarer Projektführung, kurzen Wegen und verlässlicher Umsetzung.



Wie viele unterschiedliche Steuerungen muss ein Installateur heute beherrschen? Wie viel Zeit bleibt im Alltag, um zusätzlich zur Heizung PV, Speicher und weitere Komponenten zu koppeln? Und wie viele Lieferanten und Ansprechpartner braucht es, bis ein modernes Heizsystem wirklich fertig installiert ist?

Der Trend ist klar: Hybride Systeme und erneuerbare Energie nehmen zu. Im Einfamilienhaus steigt vor allem die Nachfrage nach Pelletheizungen und Wärmepumpen – am besten „smart“, also kombiniert mit PV und Energiemanagement.

Für Heizungsbauer bedeutet das aber oft mehr Schulungen, mehr Abstimmung und weniger Zeit für die Baustelle – dort, wo das Geld verdient wird.

Genau hier setzt KWB an. Denn die Einfachheit für das Handwerk zurückzubringen, gehört zu dessen DNA. Mit dem Prinzip „3-fach einfach“: eine Regelung, ein Energiemanagement, ein Ansprechpartner – für individuelle Energiesystemlösungen ohne unnötige Schnittstellen und ohne zusätzliche Komplexität.

1. Weniger Schulungszeiten – dank einheitlicher Steuerung

Ein entscheidender Vorteil im All-

tag: Biomasseheizungen und Wärmepumpen laufen bei KWB über dieselbe Steuerung. Das reduziert den Schulungsaufwand spürbar – gerade bei neuen Kollegen oder wechselnden Teams.

Die Effekte in der Praxis:

- mehr produktive Stunden für Mitarbeiter;
- schnellere Inbetriebnahme dank einheitlicher Bedien- und Service-Logik – mit eingespielten Abläufen, die sitzen;
- kompetenter Service, weil das System vertraut ist.

Gerade in Zeiten knapper Ressourcen wird diese Vereinfachung zum echten Wettbewerbsfaktor.

2. Ein Energiemanagement, das von selbst läuft

Im Zentrum steht das prognosebasierte Energiemanagement Clee: Es koordiniert Wärmeerzeuger, PV, Speicher und Verbraucher intelligent – und kann auch dynamische Stromtarife berücksichtigen. Effizienz entsteht damit nicht durch „mehr Komponenten“, sondern durch ein besser abgestimmtes Zusammenspiel und einer permanenten Optimierung der Anlage.

Auch der Installateur profitiert: wenig Aufwand bei der Einrichtung und danach läuft Clee zuverlässig im Hintergrund – der Kunde

hat keine Rückfragen, weil das System automatisch funktioniert.

3. Ein Ansprechpartner für das Gesamtprojekt

Ein Ansprechpartner heißt bei KWB: kein Zuständigkeits-Pingpong, keine Umwege. SHK-Partnerbetriebe haben einen fixen Kontakt, der das Projekt kennt und mitdenkt – von der Planung bis zum laufenden Betrieb.

Das Gesamtangebot kommt aus einer Hand: Von der Heizung bis zum Stromtarif. Damit entsteht eine ganzheitliche Lösung, wie sie Online-Anbieter und Plattformen zunehmend in den Markt drücken – nur mit dem entscheidenden Plus an klarer Projektführung, kurzen Wegen und verlässlicher Umsetzung. Und: Mit KWB lässt sich Kunden ein ähnlich einfacher Bestell- und Umsetzungsprozess bieten wie bei Plattformen – nur getragen von einem langjährig bewährten Fachbetrieb in der Region, dem Menschen vertrauen. So bleiben Fachbetriebe auch gegenüber neuen Marktteilnehmern langfristig wettbewerbsfähig.

Fazit

KWB macht es SHK-Fachpartnerbetrieben bewusst einfach – 3-fach einfach: eine Regelungstechnik, ein Energiemanagement, ein Ansprechpartner. Damit wird der Weg zum modernen Systemanbieter einfach einfach. ■



Pflanzen Sie Ihr Print-Abo um – wir lassen es wachsen!

Kostenloser Wechsel zum SHK-AKTUELL Digital-Abo:
Wir lassen für jede Umstellung einen Baum pflanzen

Jetzt umstellen: **shk-aktuell.at/digital**



Nachhaltig digital lesen:
SHK-AKTUELL als
ePaper – jederzeit und
überall verfügbar.

Für jede Print-zu-Digital-
Umstellung lässt das SHK-
AKTUELL-Team nachweis-
lich einen Baum pflanzen.

Gemeinsam schonen
wir mit dieser Analog-
Digital-Transformation die
Ressourcen.

INTELLIGENTES WÄRMEPUMPEN-ENERGIEMANAGEMENT

AUSGABENOPTIMIERUNG Vaillant führt den digitalen Energiemanagement-Service „EnergiePLUS“ ein, mit dem Heiz- und Warmwasserbetriebe von Wärmepumpen künftig optimal gesteuert betrieben werden können.



„EnergiePLUS“ ist in der Startphase kostenfrei nutzbar.

Der digitale Service optimiert den Betrieb der Wärmepumpe automatisch in Abhängigkeit von möglichen Photovoltaik-Erträgen oder dynamischen Stromtarifen – und sorgt dabei dafür, dass der Komfort im Haus erhalten bleibt.

Intelligentes Energiemanagement am Puls der Zeit

„EnergiePLUS“ nutzt intelligentes Energiemanagement, um Energieflüsse zu koordinieren, indem die Wärmepumpe vorrangig dann läuft, wenn es ökonomisch am sinnvollsten ist – beispielsweise bei ausreichender PV-Erzeugung oder zu Zeiten niedriger Strombörsenpreise. EnergiePLUS bietet demnach unterschiedliche Anwendungsfälle, die jeweils automatisiert nutzbar sind.

PV-Optimierung

Bei der Photovoltaik-Optimierung wird der Warmwasserspeicher dann bevorzugt geladen, wenn ausreichend PV-Strom vorhanden ist, um den Eigenverbrauch zu maximieren. Dadurch wird das Maximum aus der Anlage herausgeholt, ohne dass selbst eingegriffen werden muss. Die Optimierung basiert auf stündlich aktualisierten standortbezogenen genauen Wetterdaten sowie prognostizierten PV-Erträgen.

Tarif-Optimierung

Die dynamische Tarif-Optimierung sorgt dafür, dass die Wärmepumpe bevorzugt dann arbeitet, wenn Phasen von Niedrigstrompreisen vorherrschen. EnergiePLUS nutzt intelligente Algorithmen, um automatisch die niedrigsten Börsen-

strompreise zu identifizieren und die Wärmepumpe arbeitet verstärkt bei niedrigen Tarifen und versucht teure Zeitfenster zu meiden. Die tagesaktuellen Strompreise werden automatisiert von der Strombörse abgerufen.

Der Betrieb wird intelligent bei beiden Varianten so angepasst, dass der hohe Vaillant Komfort ohne Unterbrechung erhalten bleibt.

Beide Optionen bieten unterschiedliche Leistungen, aber stets besten Service für den Betrieb der Wärmepumpe.

„EnergiePLUS“ zielt darauf ab, das volle Potenzial der bestehenden Vaillant Wärmepumpe auszuschöpfen, ohne zusätzliche Hardware zu benötigen. Das Angebot richtet sich an Nutzerinnen und Nutzer, die bereits PV-Anlagen betreiben oder flexibel auf dynamische Tarife reagieren möchten“ so Christian Buchbauer, Leitung Marketing und technical Pre-Sales bei der Vaillant Group Austria GmbH.

„EnergiePLUS“ ist in der Startphase kostenfrei nutzbar und wird über die Vaillant Website angeboten, bis die geplante direkte Einbindung in die „myVaillant App“ erfolgt ist.

Allgemeine Hinweise zur Nutzung

„EnergiePLUS“ kann aktuell nur über die Vaillant Website genutzt werden und erfordert eine online verbundene Vaillant-Wärmepumpe. Aktuell werden Wärmepumpen-Kaskaden und Batteriespeicher nicht unterstützt, Hybridsysteme sind möglich. Weiterführende Infos: www.vaillant.at ■



SOZIALBETRUG: WERDEN DIE FALSCHEN KONTROLLIERT?

RECHT Mit Jahresbeginn ist eine verschärfte Novelle des Sozialbetrugsbekämpfungsgesetzes in Kraft getreten. Ob derart aber auch tatsächlich die Richtigen getroffen werden, analysiert Steuerprofi Edin Salihodzic.

Kaum eine Branche ist so stark von Subunternehmerstrukturen geprägt wie das Bau- und Baunebengewerbe. Großprojekte werden regelmäßig entlang mehrstufiger Ketten abgewickelt – vom Generalunternehmer bis hin zu spezialisierten Kleinbetrieben.

„Gerade in diesen komplexen Strukturen entscheidet sich, ob Regulierung tatsächlich wirkt. Wenn Haftung entlang der gesamten Kette verschärft wird, stellt sich die Frage, ob damit wirklich die richtigen Stellen adressiert werden“, erklärt Edin Salihodzic, Gründer der Wiener Steuerkanzlei Team23, der mit seinem Team insbesondere Unternehmen aus der Baubranche in steuerlichen, organisatorischen und haftungsrechtlichen Fragen berät.

Steigende Anforderungen für kleinere Betriebe

Für Unternehmen bedeutet das vor allem strengere Nachweis- und Dokumentationspflichten sowie eine geringere Fehlertoleranz bei der Vertragsgestaltung.

Auch die inhaltliche Prüfung von Vertragsverhältnissen rückt stärker in den Fokus – etwa bei der Abgrenzung zwischen Werkvertrag und Arbeitskräfteüberlassung. Bestimmte Verschärfungen betreffen dabei insbesondere Betriebe außerhalb der Liste der haftungsfreistellenden Unternehmen (HFU-Liste) oder jüngere Unternehmen.

Der Hintergrund: Unternehmen ohne Eintrag auf dieser Liste gelten regulatorisch als risikoreicher und unterliegen daher strengeren Haftungs- und Abzugsregelungen – ein Mechanismus, der ursprünglich zur Eindämmung von Scheinfirmen gedacht ist, der jedoch auch viele neu gegründete Unternehmen betrifft, da ein Eintrag in die HFU-Liste erst nach mehreren Jahren

stabiler Geschäftstätigkeit möglich ist. „Neue oder kleinere Unternehmen geraten dadurch schneller unter Prüfungsdruck – nicht unbedingt, weil sie häufiger betrügen, sondern weil sie formal noch nicht dieselben Voraussetzungen erfüllen wie etablierte Betriebe“, erklärt Salihodzic. Diese Betriebe stehen damit häufiger im Fokus der Prüfungen, obwohl sie meist deutlich weniger Marktmacht besitzen und nur begrenzten Einfluss auf Preis- und Vertragsgestaltung haben.

Subunternehmen am Radar

Kontrollen erfolgen in der Praxis überwiegend dort, wo Leistungen konkret erbracht werden – auf der Baustelle. Betroffen von der Novelle sind damit vor allem operative Subunternehmen.

Gleichzeitig entsteht der wirtschaftliche Druck häufig nicht erst vor Ort, sondern bereits im Vorfeld, bei Ausschreibungen und Vergaben. Preisvorgaben großer Auftraggeber lassen oft nur geringe Margen zu und verschieben Risiken systematisch entlang der Wertschöpfungskette nach unten. Während größere Marktteilnehmer regulatorische Anforderungen durch eigene Compliance-Strukturen abfedern können, stehen kleinere und mittlere Betriebe vor der Herausforderung, steigende formale Anforderungen mit begrenzten Ressourcen umzusetzen. Für Salihodzic bedeutet das:

„Solange Projekte primär über den niedrigsten Preis vergeben werden, entsteht ein struktureller Druck entlang der gesamten Kette.“ Verschärfte Haftungsregeln erhöhen vor allem das Risiko für jene Betriebe, die tatsächlich auf der Baustelle arbeiten – nicht unbedingt für jene, die die wirtschaftlichen Spielregeln vorgeben. Eine wirksame Betrugsbekämpfung müsse daher stärker an den strukturellen Ursachen ansetzen, etwa durch mehr Transparenz bei Vergabeverfahren, klarere Verantwortlichkeiten zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern sowie Maßnahmen, die nicht nur auf der Baustelle greifen. Weitere Infos: www.team23tax.at ■



DIE FLEXIBLE LÖSUNG FÜR JEDEN INSTALLATEUR

Zusatzlängen:
25-30 cm



Gasdichte
Schutzkappe

DIE SMARTE LÖSUNG FÜR WÄRMEFÜHRENDE EDELSTAHLWELLROHRE

NEU!

Aufgrund großer Nachfrage:
TERRA+ System jetzt auch in 1m-Schritten erhältlich!
(ab 2m bis zu den max. Längen)

Minimaler Biegeradius



BOACRAFT
flexible safe
boa-craft.com

CLIMATE-FINTECH SIMPLIFIZIERT PV-PROJEKTE

Die paneuropäische Plattform „Clover“ verbindet Finanzierung, KI-gestütztes Workflow-Management, Beschaffung und Energieoptimierung. Vor allem Installationsbetriebe profitieren von dieser Software- und Finanzierungsplattform.

Neben offenen Finanzierungsfragen gelten vor allem fragmentierte Abläufe bei Installationen als größte Hemmnisse potenzieller PV-Projekte. Eine neue Plattform bietet dafür ab sofort eine Lösung. Sie standardisiert Angebot, Projektsteuerung und Dokumentation für PV, Speicher, Wärmepumpen und Ladeinfrastruktur und koppelt das mit planbaren Finanzierungslösungen für Haushalte.

Damit können vor allem kleinere und mittlere Installationsbetriebe Projekte rund um Photovoltaik, Batteriespeicher, Wärmepumpen und Ladeinfrastruktur effizienter abwickeln und Privathaushalten gleichzeitig ein passendes Finanzierungsmodell anbieten.

Im Kern adressiert Clover einen Engpass, der den Ausbau dezentraler, erneuerbarer Energielösungen in Einfamilienhäusern häufig bremst: Viele Handwerksbetriebe arbeiten nach wie vor mit



hohem manuellem Aufwand und nur geringer Automatisierung durch Software – vom ersten Angebot über die Materialbestellung bis zu Übergabe und Dokumentation. Gleichzeitig scheitert der Umstieg auf Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen in Haushalten oft an der Finanzierung. Die Software bündelt die Herausforderungen von Handwerks-

betrieben und Hausbesitzern in einem durchgängigen Prozess. Installationsbetriebe erstellen standardisierte Angebote, dokumentieren Projektschritte digital und steuern die Abwicklung strukturiert. Parallel stehen Finanzierungslösungen für Endkunden zur Verfügung.

Der Markteintritt in Österreich ist Teil der europäischen Wachstumsstrategie von Clover und wird durch eine kürzlich abgeschlossene Finanzierung ermöglicht. Das Unternehmen hat sich eine Series-A-Finanzierung über 22 Millionen US-Dollar sowie eine Fremdkapitalfazilität in Höhe von 1,2 Milliarden US-Dollar gesichert; ergänzt wird dies durch eine 300-Millionen-Euro-Garantie des Europäischen Investitionsfonds (EIF). Insgesamt belaufen sich die Kapitalzusagen damit auf 1,222 Milliarden US-Dollar.

www.clover.energy

FLEXIBLE SKALIERBARKEIT BIS ZU 128 KWH

Der heimische Erzeuger Fronius ergänzt sein Produktportfolio um eine weitere Speicherlösung. Die „Reserva Pro“ verhilft Kunden mit höherem Energiebedarf zu echter Energieunabhängigkeit.

Die Hochvoltbatterie überzeugt unter anderem durch ihre flexible Skalierbarkeit mit Kapazitäten von 12 bis 32 kWh pro Turm bzw. bis zu 128 kWh in Parallelschaltung. Perfekt auf die Fronius Hybrid-Wechselrichter Verto Plus und GEN24 Plus abgestimmt, fügt sich die Fronius Reserva Pro nahtlos in das Fronius Produktportfolio ein – sowohl bei der Inbetriebnahme als auch im laufenden Betrieb.

„Der Wunsch nach echter Energieunabhängigkeit wird immer größer. Die Menschen wollen vorsorgen. Mit der Fronius Reserva Pro bieten wir diese Möglichkeit auch für Kunden mit hohem Energiebedarf, also Landwirtschaften, KMUs oder große Einfamilienhäuser“, so Harald Scherleitner, CSO von Fronius International.

Die Fronius Reserva Pro gewährleistet mit ihrer Notstromfunktion und



Schwarzstartfähigkeit auch bei Stromausfall eine stabile Versorgung. Bei einem Stromausfall übernehmen Wechselrichter in Kombination mit einer Umschaltkomponente, wie dem Fronius Backup-Controller, zuverlässig die Versorgung der angeschlossenen Verbraucher. Das System schaltet in den Not-

strombetrieb, während die Reserva Pro die gespeicherte Energie bereitstellt.

Durch die DC-Kopplung wird der erzeugte PV-Strom besonders effizient in die Batterie geladen und genutzt. Die Installation der Reserva Pro ist schnell und unkompliziert: Die Module werden einfach und schraubenlos aufeinander gestapelt. Das vereinfacht und beschleunigt sowohl die Erstinstallation als auch spätere Erweiterungen. Mithilfe fortschrittlicher KI-Technologie analysiert der Energiekosten-Assistent die voraussichtliche Produktion der PV-Anlage, den Energieverbrauch und den aktuellen Strompreis kontinuierlich. Basierend auf Schwankungen der Energiepreise ermittelt er den idealen Zeitpunkt für die Ladung oder Entladung der Batterie und hilft so dabei, Kosten zu sparen. ■

www.fronius.com

VIGOUR DAS BAD



GEWINNER KÖNNEN ALLES



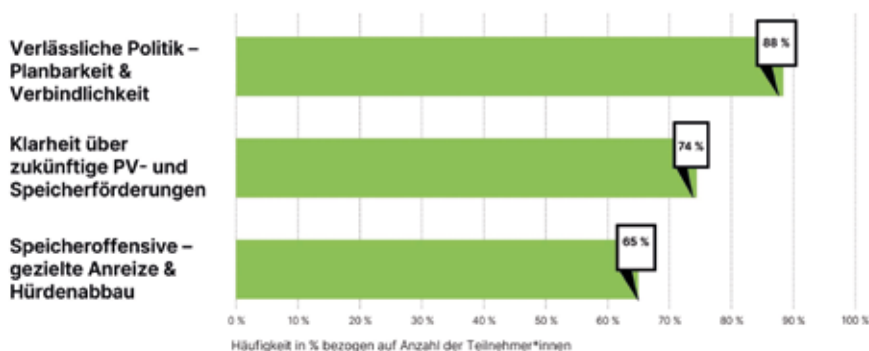
- Einzigartige Produktvielfalt in jeder Preiskategorie
- Zeit und Geld sparen durch einfachste Montage
- Raus aus der Vergleichbarkeit: Produkte sind nicht zu Dumpingpreisen im Internet oder Baumarkt erhältlich



PV-BRANCHE UNZUFRIEDEN MIT DER REGIERUNGSARBEIT

SCHLECHTES ZEUGNIS Nach einem Jahr Dreier-Koalition zieht die Photovoltaik-Branche Bilanz ... und die ist nicht befriedigend. Gründe dafür seien grobe Anlaufschwierigkeiten sowie die kurzfristigen Eingriffe der letzten zwölf Monate.

Top 3 Maßnahmen, die am dringendsten umgesetzt werden müssen



Quelle: Mitgliederbefragung PV Austria 2026

Das Elektrizitätswirtschaftsgesetz (ElWG) wurde zwar Ende des Jahres verabschiedet – auf das EABG wartet die Branche aber nach wie vor, sowie auf Planungssicherheit und politische Verlässlichkeit.

Als Branchenverband vertritt der Bundesverband Photovoltaik Austria (PV Austria) die Interessen von über 450 Unternehmen und Privatpersonen der österreichischen PV- und Stromspeicherbranche. In einer aktuellen Mitgliederbefragung des Verbandes bewerten rund zwei Drittel der Befragten die bisherige Regierungsarbeit im Energiebereich lediglich mit „Genügend“ oder „Nicht genügend“.

„Das vergangene Jahr hat in der Branche viele Unsicherheiten hinterlassen – das spiegelt sich auch in unserer Mitgliederbefragung wider. Anstatt die immense Bedeutung heimischer, erneuerbarer Energien für eine leistbare Energieversorgung zu erkennen und diese durch fertig verhandelte Gesetze zu beschließen, konzentrierte sich die neue Bundesregierung auf die Erfindung neuer Steuern und Abgaben. Die Branche sendet nun ein

klares Signal zur Kurskorrektur der Bundesregierung.“ bewertet Herbert Paierl, Vorstandsvorsitzender von PV Austria, das Ergebnis. Der energiepolitische Fehlstart der aktuellen Bundesregierung hat einen mehr als schalen Geschmack hinterlassen. Paierl ergänzt „Nach einem Jahr Bundesregierung muss von weiteren negativen Eingriffen Abstand genommen werden und der Beschluss des EABG ohne weiteren Zeitverlust erfolgen.“

Top-3-Forderungen der Branche

Besonders dringlich sind aus Branchensicht folgende drei Punkte:

- Verlässliche Politik mit Planbarkeit und Verbindlichkeit anstatt laufend negativer Eingriffe (88 % Zustimmung)
- Klarheit bei der künftigen Ausrichtung von PV- und Speicherförderungen (74 %)
- „Speicheroffensive“ mit Ausbaupfad, gezielten Anreizen und Abbau regulatorischer Hürden (65 %)

Darüber hinaus spricht sich eine klare Mehrheit der Befragten für einen raschen Beschluss des

Erneuerbaren-Ausbau-Beschleunigungsgesetzes (EABG) aus, um bürokratische Hürden bei der Umsetzung von PV-Anlagen und Batteriespeichersystemen abzubauen und um eine Vereinheitlichung der Genehmigungsvorschriften über Österreich hinweg zu erhalten.

Klarheit und Mut zur Beschleunigung

Die Ziele der Regierung, drei zentrale Energiegesetze bis Sommer 2025 umzusetzen, wurden verfehlt.

Zwar wurde nach Monaten medialer Verunsicherung noch kurz vor Jahreswechsel das ElWG beschlossen, beim EABG heißt es aber weiterhin „bitte warten“. Und das obwohl auch auf EU-Ebene der beschleunigte Ausbau erneuerbarer Energieprojekte gesetzlich vorgeschrieben wurde.

Hier droht Österreich sogar ein EU-Vertragsverletzungsverfahren und womöglich Strafzahlungen. Auch die von Energieminister Hattmannsdorfer mehrfach angekündigte „Speicheroffensive“ lässt weiter auf sich warten. All diese politischen Unsicherheiten und Verzögerungen zeigen bereits spürbare Auswirkungen auf das Investitionsklima, so dass nur jedes dritte Unternehmen mit einem gleichbleibenden Interesse rechnet. Dass das Thema nicht allein die Unternehmen der PV- und Speicherbranche betrifft, zeigt auch eine aktuelle Studie im Auftrag der Wien Energie. Nicht nur wird hier die weiterhin hohe Zustimmung der Bevölkerung zur Energiewende bestätigt, sondern auch politische Maßnahmen zur Beschleunigung des Ausbaus der erneuerbaren Stromproduktion gefordert, um die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern zu reduzieren. ■

HOLTER

MACHT'S EINFACH

concept - QUALITÄT, DIE SICH RECHNET

Unsere Eigenmarke concept steht für modernes Design, bewährte Qualität und verlässliche Verfügbarkeit – zu einem **Top-Preis-Leistungs-Verhältnis mit 5 Jahren Garantie**.

Ob **Teilrenovierung** oder **Komplettbad** – mit der HOLTER Markenvielfalt planen Sie flexibel und wirtschaftlich.

HOHER STROMVERBRAUCH BEDINGTE IMPORTE

ENERGIEMANAGEMENT Ein witterungsbedingt hoher Stromverbrauch bei gleichzeitigem Rückgang der erneuerbaren Erzeugung sorgte dafür, dass trotz des Einsatzes aller verfügbaren Gas- und Pumpspeicherkraftwerke der Bedarf zu Jahresbeginn nur durch Zukäufe gedeckt werden konnte.



Vor dem Hintergrund der ausgesprochenen Trockenheit und Kälte erreichte die Erzeugung aus Laufwasserkraft am 25. Jänner mit 27,7 GWh ein historisches Tagesminimum.

Im Vergleich zum Jänner des Vorjahres ist die Stromproduktion aus Wasserkraft mit 2.280 GWh um 7,2 Prozent gesunken. Photovoltaik-Anlagen lieferten aufgrund der langanhaltenden Nebeldecke im Osten Österreichs und der um 59,8 Prozent geringen Sonneneinstrahlung deutlich weniger Strom als im Jänner des Vorjahres. Lediglich die Windkraft entwickelte sich positiv: Vor allem die hohe Windverfügbarkeit in den ersten beiden Jänner-Wochen führte zu einer Steigerung der Windstromerzeugung um 29,2 Prozent gegenüber Jänner 2025.

„Im Jänner konnten wir die Versorgungssicherheit nur durch Gaskraftwerke und Importe gewährleisten. Wind und Sonne spielten bei der Deckung des Strombedarfs nur eine untergeordnete Rolle. Das zeigt, wie wichtig es ist, ein gut ausgebautes Übertragungsnetz für

den Stromimport verfügbar zu haben. Aber auch die Gaskraftwerke sind auf Hochtouren gefahren und haben einen wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit geleistet. Diese hohe Import-Abhängigkeit Österreichs von bis zu 5.300 MW trotz gleichzeitig hohem Einsatz aller kalorischen Kraftwerke (3.500 MW) belegt einmal mehr die hohe Bedeutung eines leistungsfähigen Stromsystems. Umso wichtiger ist es, das Stromnetz in Abstimmung mit einer gut geplanten Kraftwerks- und Speicherstrategie koordiniert auszubauen“, sagt Gerhard Christner (Austrian Power Grid).

Versorgung sicherstellen

Angesichts der geringeren erneuerbaren Produktion und des hohen Stromverbrauchs (dieser lag 8,7 Prozent über dem Vorjahreswert; auf Basis der aktuellen Daten wurden im Jänner in Österreich 7.130 GWh Strom aus dem öffentlichen Netz bezogen*) war Österreich im Jänner erneut mit umfassenden Stromimporten konfrontiert. Das Übertragungsnetz der APG wurde

dabei bis an den Grenzbereich ausgenutzt.

Redispatch-Bedarf

Um Überlastungen von Leitungen zu verhindern, wurden auch Gaskraftwerke aus der Netzreserve zum Engpassmanagement bzw. Redispatch eingesetzt. Dabei werden Gaskraftwerke in Österreich hochgefahren und im gleichen Umfang Erzeugungseinheiten in Deutschland zurückgefahren. Dies reduziert gezielt den Stromfluss auf überlasteten Leitungen.

Aufgrund dieser gezielten und kontrollierten Einsätze von Kraftwerken mit der Zielsetzung, Überlastungen im Stromnetz abzufangen, entstanden im Jänner Kosten in der Höhe von 3,8 Millionen Euro (Vergleich: 4,3 Millionen Euro im Jänner 2025). Insgesamt waren diese Notfallmaßnahmen im Jänner an 26 Tagen (und somit beinahe tagtäglich) nötig (Vergleich: 21 Tage im Jänner 2025). Dieser Redispatch-Bedarf unterstreicht einmal mehr das dringende Erfordernis einer kapazitätsstarken Strominfrastruktur. ■

DAS WAR DIE LIGHT + BUILDING 2026

RÜCKSCHAU Vom 8. bis 13. März präsentierten knapp 2.000 Aussteller aus 49 Ländern in Frankfurt ein breites Spektrum technologisch leistungsfähiger Lösungen – von der Elektrifizierung und Vernetzung von Gebäuden bis hin zu anspruchsvollen Licht- und Designkonzepten für Architektur, Städtebau und Innenräume.

In den sechs Tagen kamen insgesamt 144.767 Besucher aus 143 Ländern nach Frankfurt am Main.

Im Gebäudebereich zeigte die „Light + Building 2026“ deutlich, dass sich Gebäude vom reinen Energieverbraucher zum aktiven Bestandteil eines intelligenten Energiesystems entwickeln. Intelligente Energieverteilung, integriertes Last- und Lademanagement sowie bidirektionales Laden verknüpfen Gebäude, Netz und E-Mobilität zunehmend miteinander und eröffnen neue Möglichkeiten für Energieeffizienz und Systemstabilität.

Gleichzeitig rückte der Bestand stärker in den Fokus: Modulare, skalierbare Lösungen erleichtern die energetische Modernisierung und machen die Nachrüstung effizient und wirtschaftlich umsetzbar. Digitale Planungs- und Bedienkonzepte sowie multifunktionale Interfaces vereinfachen Installation und Betrieb, während sichere Ladeinfrastruktur und zuverlässige Systeme für kritische Anwendungen an Bedeutung gewinnen. Die Branche treibt damit die nächste Entwicklungsstufe der Gebäudetechnologie mit dem Ziel voran, Gebäude ganzheitlich, flexibel und zukunftsfähig auszurichten.

Intelligente Steuerung

Im Lichtbereich zeigte sich deutlich, dass sich Beleuchtung zunehmend zu einem datenbasierten, adaptiven System entwickelt.

Sensorik, vernetzte Leuchten und KI-gestützte Steuerungen ermöglichen eine präzise, bedarfsgerechte Lichtverteilung, die sich automatisch an Anwesenheit, Tageslicht und Nutzungsszenarien anpasst. Über alle Anwendungsfelder hinweg – vom privaten Wohnraum über Hotellerie und Handel



bis hin zu Industrie und urbanen Infrastrukturen – standen vernetzte, flexibel skalierbare Lösungen im Mittelpunkt. Gleichzeitig bleibt Licht ein zentrales Gestaltungselement der Innenarchitektur: Hochwertige Leuchten, vielfältige Designsprachen und fein abgestimmte Lichtfarben schaffen Atmosphäre, lenken Wahrnehmung und steigern die Aufenthaltsqualität. Nachhaltige Materialien, langlebige Komponenten sowie kreislauffähige Produktdesigns unterstreichen die langfristige Ausrichtung der Branche. Die Entwicklung geht damit klar in Richtung einer neuen Generation ganzheitlicher Lichtkonzepte, die technologische Präzision mit emotionaler Wirkung verbinden.

KI setzt neue Akzente

Impulse für die nächste Innovationsstufe gingen auch vom hochwertigen Eventangebot aus.

Große Aufmerksamkeit erhielt etwa das Areal „Young Design“, in dem ausgewählte Nachwuchsdesigner mit innovativen Materia-

lien, experimentellen Leuchten und klaren konzeptionellen Ansätzen neue Impulse setzten. In Halle 9 zog die AI Lounge zahlreiche Besucher an: Die stark nachgefragten Sessions verdeutlichten praxisnah, wie Künstliche Intelligenz Planung, Betrieb und Geschäftsmodelle in der Gebäudetechnik auf ein neues Niveau hebt. Die neue Sonderschau „The Living Light“ rückte Licht in den Kontext der Lebensbereiche Home, Education, Work und Communication und machte anschaulich, wie Licht Orientierung schafft, Stimmungen prägt und menschliche Interaktion, Konzentration und Motivation unterstützt.

Mit dem Power Festival baute die Messe ihr Engagement für den Branchennachwuchs weiter aus. In der Galleria entstand ein lebendiger Treffpunkt für Lehrlinge, Gesellen, Meister und Industrie – mit Werkstattstraße, praxisnahen Challenges und Arbeitssicherseminaren.

Die nächste Light + Building findet vom 5. bis 10. März 2028 in Frankfurt am Main statt.

Infos: www.light-building.com ■

ARBEITSTIER FÜR DEN HARTEN BAUSTELLENALLTAG

VIEL STAURAUM Zusammen mit den Aufbauherstellern Spier und Schoon bietet Volkswagen Nutzfahrzeuge den neuen Crafter unter anderem auch als vielseitig nutzbaren Kofferaufbau an. Die bis zu fünfjährige Herstellergarantie gilt dabei auch für diesen Umbau.



Variantenabhängig sind im Crafter Ladevolumen bis 20,5 m³ möglich.

Vom Crafter mit Einzelkabine und Kofferaufbau auf dem Fahrgestell gibt es ab sofort neue, gewichtsoptimierte Lösungen von Spier zu bestellen.

Diese Kofferaufbauten der Spier-Baureihe ‚Athlet S+‘ gibt es für alle verfügbaren Motor-/Getriebe-Varianten des Crafter mit Einzelkabine in den Längen L3 (Basis 6.260 mm, mit Kofferaufbau: 6.450 mm; bei 3.640 mm Radstand) und L4 (Basis 7.065 mm; mit Kofferaufbau 7.255 mm; bei 4.490 mm Radstand) sowie mit zulässigen Gesamtgewichten von 3,5, 5,0 und 5,5 Tonnen. Der Spier-Koffer selbst wiegt dabei, je nach Größe und in-

klusive Hecktüren sowie Dachspoiler nur zwischen 429 Kilogramm (kg) und 598 kg. Ausgestattet mit verschiedenen, frei zu kombinierenden Ladebordwänden sind es zwischen 562 kg und 769 kg. Möglich machen es die Leichtbauwände in Sandwichbauweise sowie eine gewichtsoptimierte Gesamtkonstruktion.

Hohe Ladekapazität

Die Nutzlast ergibt sich aus der jeweiligen Kombination von Fahrgestell und Aufbau sowie den gewählten Zusatzausstattungen. Variantenabhängig sind so Ladevo-

lumen im Crafter von Volkswagen Nutzfahrzeuge mit dem Kofferaufbau ‚Athlet S+‘ von Spier mit mindestens 15,3 m³ bis maximal 20,5 m³ möglich.

Der auf das Gesamtfahrzeug angepasste Dachspoiler sorgt nicht nur für ein ansprechendes Erscheinungsbild, sondern verringert den Luftwiderstand stark und sorgt in Kombination mit den abgerundeten Aufbauprofilen des Kofferaufbaus für eine möglichst hohe Kraftstoffersparnis. Ein lichtdurchlässiges GFK-Dach sorgt für einen hellen Laderaum und LED-Leuchtstreifen, links und rechts im Dachrahmen montiert, schaf-

Eine Steuerung für alle Gewerke

Integrale, PC-basierte Gebäudeautomation von Beckhoff



fen einen gut ausgeleuchteten Arbeitsraum auch bei wenig Tageslicht. Im Außenrahmen eingelassene Airline-Schienen mit integrierten Zurrbügeln sowie verschiedene Ladungssicherungsoptionen sorgen für die nötige Flexibilität bei den zahlreichen Transportaufgaben. Ein kratz-unempfindli-

cher Ladeboden sowie erhöhte Scheuerleisten und zusätzliche Wandverstärkungen sorgen dabei für die notwendige Robustheit im täglichen Einsatz. Der neue Crafter Kofferaufbau ist wahlweise mit Hecktüren oder Ladebordwänden von Bär Cargolift oder D Hollandia ausrüstbar. ■



Microsoft Technology Center, Köln:
Die integrale Gebäudeautomatisierung wurde mit PC- und Ethernet-basierter Steuerungstechnik von Beckhoff realisiert.

© Beckhoff

Die offene, PC-basierte Steuerungstechnik von Beckhoff bildet die Grundlage einer integralen Gebäudeautomation, die alle Anforderungen an eine nachhaltige und effiziente Lösung erfüllt. Eine einheitliche Hard- und Softwareplattform steuert alle Gewerke, von der nutzungsgerechten Beleuchtung über die komfortable Raumautomation bis zur hocheffizienten HLK-Regelung. Das Ergebnis: Durch die optimale Abstimmung aller Gewerke werden die Energieeinsparpotenziale über die Energieeffizienzklassen hinaus voll ausgeschöpft. Darüber hinaus reduziert die integrale Gebäudeautomation Hardware-, Software- und Betriebskosten. Für alle Gewerke stehen vordefinierte Softwarebausteine zur Verfügung, die das Engineering enorm vereinfachen. Funktionserweiterungen oder -änderungen sind jederzeit möglich.

Die ganzheitliche Automatisierungslösung von Beckhoff:

Scannen und alles über die Gebäudeautomation mit PC-based Control erfahren



Flexible Visualisierung/Bedienung



Skalierbare Steuerungstechnik, modulare I/O-Busklemmen



Modulare Software-Bibliotheken

New Automation Technology

BECKHOFF

WER KOMMT, WER GEHT?

MENSCHEN MACHEN MÄRKTE – Die Personalia-Seite von SHK-AKTUELL

Neuer Installateur-Bundes-Vizechef



Da sich der bisherige Bundesinnungsmeister-Stellvertreter, NÖ LIM Gerald Kopsa, künftig auf seine weiteren Funktionen als Bundeslehrlingswart sowie AA-Vorsitzender Aus- und Weiterbildung konzentriert, übernahm mit sofortiger Wirkung der Salzburger Landesinnungsmeister Andreas Rotter diese Rolle. Die Bundesinnung bedankt sich bei LIM Kopsa für seinen engagierten Einsatz und die weitere Mitarbeit in der Bundesinnung. Andreas Rotter ist Installateur mit Leib und Seele, seit 2015 als Salzburger Landesinnungsmeister aktiv und seit 2017 Obmann des Zukunftsforum SHL.

Pentair-Vertrieb mit neuer Führung



Beim Steinhagener Pumpenhersteller Pentair Jung Pumpen wird der Vertrieb neu aufgestellt: Werner Schuegger, bislang Vertriebsleiter für die DACH-Region, hat das Unternehmen Ende Februar verlassen, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu widmen. Schuegger kam 2016 mit langjähriger Erfahrung im nationalen und internationalen Vertrieb zu Jung Pumpen. In den vergangenen zehn Jahren baute er den Vertriebsbereich konsequent aus, etablierte neue Strukturen und Netzwerke und trug maßgeblich zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens innerhalb des Pentair Konzerns bei. Geschäfts-

führer Stefan Sirges (Foto) erweitert seinen Verantwortungsbereich und übernimmt zusätzlich die Gesamtvertriebsleitung für den nationalen und internationalen Vertrieb. Die beiden Regionalverkaufsleiter der DACH-Region, Reiner Belscheid und Markus Pohl berichten ihm nun direkt.

Führungswechsel bei BDR Thermea



Christian Sieg, der bisherige BDR Thermea Geschäftsführer, hat seine Funktion aus persönlichen Gründen mit Jahresende niedergelegt. Neuer Geschäftsführer ist seither Erik Feijen (Foto). Der Manager verfügt über mehr als 28 Jahre Erfahrung im oberen Management und auf Vorstandsebene in den Bereichen Automobil, Kunststoff, Metall und industrielle Systeme. Seine umfassende Branchenerfahrung und strategische Kompetenz sind bestens geeignet, BDR Thermea Deutschland in die nächste Phase von Wachstum und Transformation zu führen. Ex-GF Christian Sieg war maßgeblich an der strategischen Expansion des Unternehmens in Deutschland beteiligt, steigerte die Markenbekanntheit und förderte Innovationen bei Brötje, Remeha und SenerTec. Das Unternehmen spricht ihm seine tiefe Wertschätzung für seine Führung und seinen Beitrag über die Jahre hinweg aus.

AIT-Group erweitert Geschäftsführung

Bayerns größter Wärmepumpenhersteller hat Heiko Folgmann zum Chief Executive Officer (CEO) ernannt. Der erfahrene Manager



trat seine neue Position zum 1. April an und übernahm damit die Gesamtverantwortung für die Unternehmensgruppe, zu der die Marken Alpha Innotec, Novelan und KKT Chillers gehören. In dieser Funktion wird Folgmann die Weiterentwicklung der AIT-Group verantworten und so die Energiewende in einem zentralen Zukunftsmarkt aktiv mitgestalten. Das bestehende Managementteam bleibt unverändert. Sjacco van de Sande und Marco Roßmerkel werden sich weiter darauf fokussieren, die positive Entwicklung des Unternehmens fortzuführen und das Wachstum voranzutreiben.

Neue Impulse für Dornbracht



Seit Anfang März ist Natalia Castellucci de Kolb Teil der Dornbracht-Geschäftsführung und bildet mit Caroline Schmitt die neue Doppelspitze des Unternehmens. Natalia Castellucci de Kolb verfügt über mehr als 25 Jahre internationale Erfahrung in der Finanzführung, Unternehmenssteuerung und Organisationsdesign. Durch die neue Aufstellung verbindet Dornbracht die in den vergangenen zwei Jahren aufgebauten strukturellen und strategischen Fortschritte noch enger mit einer leistungsfähigen Führungs- und Entscheidungsarchitektur. Caroline Schmitt wird weiterhin die Bereiche Marken- und Marktentwicklung verantworten.



TECE

SPOT AN

für die Highlights der TECE-Produktneuheiten



Jetzt entdecken unter:
spotlight.tece.com

close to you



3-fach EINfach mit KWB

EINe Regelung
für Wärmepumpe & Biomasse

EIN Energiemanagement
für alle Systemkomponenten

EIN Ansprechpartner
vom Angebot bis zum laufenden Betrieb



KWB

Energie weiter gedacht.

Mehr auf **kwb.net**